DAS FACHMAGAZIN FÜR INNOVATIVES FUHRPARK- UND MOBILITÄTSMANAGEMENT

G 59522 • 13. Jahrgang • EUR 4,–

www.flotte.de

6/2014
DEZEMBER/JANUAR

Flotten management

MANAGEMENT:
Ausblick 2015

FLOTTEN-STRATEGIEN:
BMW, Toyota/Lexus

RECHT:
Bonusprogramme

FLOTTENMANAGEMENT MIT AUSRUFEZEICHEN

Ihr Fuhrparkmanagement aus einer Hand

CarMobility!
Professional Fleet Management

PROFESSIONAL FLEET MANAGEMENT

IHREN FUHRPARK IM FOCUS

CarMobility ist Ihr zuverlässiger Partner und vertritt Ihre Interessen gegenüber den Lieferanten im Fuhrpark.

Das Aufgabenspektrum im Fuhrparkmanagement ist sehr vielseitig und wächst stetig. Um Ihnen diese Komplexität zu nehmen, begleitet CarMobility Ihren Fuhrpark bedarfsorientiert. Mit unserem Service haben Sie wieder mehr Zeit für Ihre eigentliche Aufgabe: das Management Ihres Fuhrparks.

Wir betreuen – unabhängig und herstellerübergreifend – Ihren Fuhrpark im gesamten Lebenszyklus von der Beschaffung bis hin zur Aussteuerung und entlasten Sie in der administrativen Verwaltung Ihres Fuhrparks. Unabhängig davon, ob Sie die Fahrzeuge leasen, finanzieren oder kaufen. Ihre individuellen Ziele werden durch bedarfsgerechte Konzepte und das CarMobility Prozessmanagement erreicht.

Unser Ziel: Reduzierung Ihrer administrativen Aufwände und Analyse Ihres Fuhrparks zur Kostenoptimierung.

Ihre Vorteile auf einen Blick:

- Reduzierung Ihrer administrativen Aufgaben
- Vereinfachung Ihres Zahlungsverkehrs
- Konzentration auf taktisches und strategisches Fuhrparkmanagement
- Einheitliches Reporting über Ihren gesamten Fuhrpark
- Herstellerübergreifender Konfigurator mit Abbildung Ihrer Dienstwagenverordnung
- Verlagerung der Kommunikation mit den Fahrzeugnutzern auf CarMobility
- Erreichung Ihrer Flottenziele durch individuelle Fuhrparkberatung

Überzeugen Sie sich von unserem Service und unseren individuellen Lösungen – auch für besondere Anforderungen. Haben Sie Interesse – dann setzen Sie sich mit uns in Verbindung!

Telefon: 0531 212-86422

www.car-mobility.com

CarMobility – ein Tochterunternehmen der Volkswagen Financial Services AG.
Beratung/Beschaffung | Übergabe | Flottenmanagement | Rückgabe

CarMobility
Professional Fleet Management

Ralph Wuttke,
Chefredakteur
Flottenmanagement

Schleichende Revolution

In den nächsten zwanzig Jahren wird sich das Autofahren vermutlich mehr verändern, als uns derzeit bewusst ist. Dabei meine ich nicht das medial herrschende Thema Elektromobilität: Es geht um das autonome Fahren.

Einen kleinen Vorgeschmack auf selbst denkende und lenkende Autos haben wir bereits: Der Spurassistent merkt, wenn wir über eine Linie fahren und piept, vibriert – oder lenkt auch gerne mal dezent gegen. Der Totwinkel-Warner beobachtet den rückwärtigen Verkehr viel besser als wir selbst. Der Notbremsassistent vermeidet Auffahrunfälle, wenn wir selbst einmal unaufmerksam sind, zumindest mindert er die Folgen dramatisch. Und der Parkassistent lenkt uns auf der Ideallinie auch in enge Parklücken. Eine Nummer weiter ist der Stauassistent, welcher mittels Radar und Kamerasystemen das Auto im fließenden Verkehr selbständig abbremst und beschleunigt. Laut der derzeitigen Rechtslage muss der Fahrer allerdings noch lenken.

Es ist jedoch nur noch eine Frage der Zeit, und vor allem der rechtlichen Übereinkunft, bis Kraftfahrzeuge völlig selbstständig auf der Straße fahren (dürfen). Zunächst wohl noch mit einem Fahrer an Bord, der zur Not – oder wenn die Lage für den Computer zu komplex wird – eingreifen kann, später sicher auch ganz alleine.

Ich vermute, die Autobahnen sind zuerst „dran“: Denn hier gibt es lange, eintönige Strecken und wenig Irritationen wie Gegenverkehr oder querende Fußgänger. Geht es nach Mercedes-Benz, die auf der jüngsten IAA Nutzfahrzeuge mit dem „Future Truck“ einen auf der Autobahn komplett autonom fahrenden Lkw vorgestellt haben, wird wohl zunächst der Lieferverkehr automatisiert. Denn der Computer wird niemals müde oder unkonzentriert – viele tödliche Unfälle auf der Autobahn würden sich so vermeiden lassen. Eine Frage bleibt: Wer Schuld ist und bezahlt, wenn es zu einem computergesteuerten Unfall kommt. Ein Fonds, in den die Industrie einzahlt, wäre hier vielleicht eine Idee – oder eine entsprechende gesonderte Pflichtversicherung für autonome Fahrzeuge.

Funktioniert das alles mit Lkw, dürften Pkw – zunächst geschwindigkeitsreguliert für den Stau, später mit höheren Limits – auf der Autobahn folgen, bevor dann der Stadtverkehr an der Reihe ist. Hier warte ich insbesondere auf die automatisierte Parkplatzsuche ohne Fahrer: Dann könnte man einfach am Ort des Termins aussteigen, das Auto sucht sich ganz alleine seinen Parkplatz – und holt den Fahrer später am gewünschten Ort autonom wieder ab. Eine unglaubliche Zeitersparnis für alle Außendienstler.

Wer wird zuerst starten? Die traditionellen Autohersteller, die diese Technologie teilweise schon jetzt beherrschen, Softwarefirmen wie Google oder Logistiker wie Amazon, die die „Hardware Auto“ einfach zukaufen?

Autonom zum Kunden fahrende Autos könnten auch den Carsharern zum Durchbruch verhelfen, weil die Suche nach dem nächstgelegenen Auto sowie der Weg dorthin entfällt. Mobilität auf Abruf ab der Haustür gibt es dann vielleicht sogar gratis, weil während der Fahrt Werbung gezeigt oder ein Umweg über eine Shoppingmall genommen wird. Autonomes Fahren ist vor allem auch die ideale Lösung für eine alternde Gesellschaft, die auf individuelle Mobilität nicht verzichten will.

Ralph Wuttke
Chefredakteur

P.S. *Dieser Ausgabe liegt ein Poster von Ford bei. Dieses kann bei uns unter* ***post@flotte.de*** *kostenfrei nachbestellt werden (solange der Vorrat reicht).*

Mehr C, weniger CO_2.

Der neue C 220 BlueTEC. Ab 108 g/km CO_2.

Dank der bahnbrechenden Leichtbautechnologie mit modernsten Materialien und einem extrem effizienten Motor zählt das neue C-Klasse T-Modell zu den Besten seiner Kategorie. Großzügigkeit und Wirtschaftlichkeit sind jetzt vereinbar – bei deutlich weniger Kraftstoffverbrauch und noch mehr Fahrkomfort auf allen Strecken. www.mercedes-benz.de/geschaeftskunden

Eine Marke der Daimler AG

Kraftstoffverbrauch innerorts/außerorts/kombiniert: 5,6–5,2/4,1–3,7/4,7–4,3 l/100 km, CO_2-Emissionen kombiniert: 121–108 g/km.

Anbieter: Daimler AG, Mercedesstraße 137, 70327 Stuttgart, Deutschland

Mercedes-Benz

Das Beste oder nichts.

INHALT

22
Die Fahrtenbuchlösung von Sycada unterstützt die Lindner Group im Flottenalltag

26
Unkomplizierte Hilfe bei Glasschäden - der BayWa-Fuhrpark setzt auf das Know-how von junited Autoglas

34
Flottenmanagement sprach mit Christoph von Meyer über die Rolle von BMW im Flottengeschäft

46
Dr. Frank Woesthoff über die neuen Strategien der Euromobil Autovermietung

48
Claus Keller und Ole Kylau über die Erfolgschancen von Toyota und Lexus am deutschen Flottenmarkt

54
Fuhrparkleiter trifft Dienstleister - Flottenmanagement exklusiv auf dem FleetDating in Köln

Leasing

17 **Gewischt und geklickt –** Einbindung digitaler Kommunikationskanäle bei Leasinggesellschaften

Praxis

22 **Flexibilität weltweit –** Die Lindner Group setzt bei der Verwaltung ihrer Flotte auf elektronische Fahrtenbücher von Sycada

26 **Strukturierte Individualität –** junited Autoglas unterstützt die BayWa bei der Behebung von Glasschäden

Management

30 **Alles im Lack?! –** Flottenmanagement sprach mit Bernd Seßner (Fleetmanager bei der BASF Coatings GmbH)

32 **Flottentag im Ländle –** Signal Reklame lädt zum zweiten Branchentreff in Schwäbisch-Hall

34 **Erlebniswelt: Fahren –** Interview mit Christoph von Meyer (Leiter Vertrieb an Großkunden, Autovermieter und Sonderkunden, Region Deutschland, bei der BMW Group)

38 **Aller guten Dinge sind 4 –** Flottenmanagement war exklusiv auf der e-flotte-Stadiontour in Gelsenkirchen

40 **18 % schneller**
Interview mit Axel Backof (Sales Director D-A-CH von TomTom Telematics)

42 **Und plötzlich Fuhrparkmanager**
Aus- & Weiterbildungsmöglichkeiten für Fuhrparkverantwortliche

43 **Man muss es wollen ...**
EurotaxSchwacke-Vollkostenvergleich alternativer Antriebe

46 **10 % Marktanteil bis 2020**
Im Gespräch mit Dr. Frank Woesthoff (Geschäftsführer Euromobil)

48 **Gemeinsam stark –** Interview mit Claus Keller (Leiter Geschäftskunden-Service) und Ole Kylau (Lexus Gewerbekunden-Entwicklung) bei der Toyota Deutschland GmbH

52 **Treffpunkt Bilster Berg –** Hyundai lädt zum ersten Flottentreff

54 **Zeit ist Geld –** Beim FleetDating in Köln kamen sich Dienstleister und Fuhrparkleiter näher

56 **Perfekte Alternative?!**
Die Jaguar Land Rover Spitze im Interview mit Flottenmanagement

58 **Schöne Aussichten?–** Trends in der Flotte: Statements aus der Branche

72 **Hätten Sie's gewusst?**
Flottenmanagement sorgt für den Durchblick im Verkehrsrecht

Recht

74 **Dienstwagenrecht aktuell:** Wann ist das Handy am Steuer doch erlaubt?

76 **Miles & More, Payback & Co. –** Wem gehören die Bonuspunkte?

Wissen

80 **Kleiner Segelturn –** Alternative Antriebssysteme helfen Sprit sparen

Kommunikation

82 **Helfer im Hintergrund –** Fahrerassistenz: ein modernes Entwicklungsziel?

www.flotte.de

Transporter

86 **Messehighlights**
Innovationen im großen Stil: IAA Nutzfahrzeuge 2014

Meine Meinung

89 **Bin ich noch in Deutschland?**
Peter Insam über Anglizismen im Fuhrparkjargon

Dienstreise

90 **Nachrichten**

92 **180 Millionen Euro verschenkt**
Fluggastrecht: Was tun bei Verspätungen und Ausfällen?

Special Tankkarten

94 **Kartenspiel –** Einleitung

95 **An Transparenz gewinnen**
Tankkartenbezug über Leasinggesellschaften

98 **Theorie versus Praxis**
Mehr als nur Kraftstoff beziehen – Erfahrungen aus der Flotte

100 **Günstig tanken? –** Übersicht über Tankkartenanbieter

104 **Alles auf eine Karte?! –** Onlineumfrage zum Thema Tankkarten

Marktübersicht

107 **Den Blickwinkel ändern**
Marktübersicht flottenrelevanter Fahrzeuge von Opel

Extra

111 **And the winner is ...? –** Kostenvergleich der kleinen Diesel-SUV

Fahrtelegramme

117 **Volkswagen Touareg/Seat Leon X-Perience**
118 **Mercedes-Benz Vito/Citroën C1**
119 **Ford Mondeo Turnier/Audi TT**
120 **Porsche Cayenne Diesel/Jeep Renegade**
121 **Volvo XC60/Lexus NX 300h**
122 **Kia Soul EV/Škoda Yeti Monte Carlo**
123 **Audi A6/Peugeot 508 SW**
124 **Volkswagen Golf GTE/Nissan X-Trail**
125 **Mercedes-Benz B 220/Opel Corsa**
126 **Mitsubishi Pajero/Citroën C4 Cactus**

Fahrbericht

127 **Ein Hauch von SUV –** Renault Captur dCi 90
128 **Voll auf Gas –** Audi A3 Sportback 1.4 TFSI g-tron
129 **Aus X wird S –** BMW X5 sDrive 25d
130 **Eins, Zwei und Drei! –** Peugeot 108 PureTech 82
131 **Große Freiheit –** Volkswagen California 2.0-l-TDI BMT

Test

132 **Perfekter Q –** Infiniti Q50 2.2D 7AT
134 **Kennzeichen T –** Mercedes-Benz C 250 BlueTec T-Modell

Rubriken

3 **Editorial**
8 **Nachrichten**
14 **Nachrichten Management/Leasing**
84 **Nachrichten Kommunikation**
88 **Nachrichten Transporter**
110 **Nachrichten Innovation**
136 **Kolumne**
138 **Gastkommentar/Impressum**

[10] InNuce®
Harte Schale, softer Kern.

Harte Schale, softer Kern!

FUHRPARKMANAGEMENT SOFTWARE
MIT HERZ UND VERSTAND!

Wir danken all unseren Kunden und Partnern an dieser Stelle für 10 tolle Jahre und fahren frisch lackiert, mit Blinker links, Richtung Zukunft.

www.innuce-solutions.de

Personalien

Bernhard Bauer *(49) ist seit dem 1. Oktober neuer Geschäftsführer der Seat Deutschland GmbH. Vor seinem Wechsel zu Seat arbeitete er seit 2003 in verschiedenen Führungspositionen für die schwedische Marke Volvo, zuletzt rund vier Jahre als Geschäftsführer bei Volvo Car Germany (Köln). Bernhard Bauer folgt auf Manfred Kantner (48), der seit dem 1. Oktober den Vertrieb der Marke Volkswagen Pkw in der Region Indien/Fernost leitet.*

Seit dem 1. Oktober hat ***Sylvia Lier*** *die Position der Vorsitzenden der Geschäftsleitung von DB FuhrparkService, DB Rent und DB Mobility Service Austria inne. Zusätzlich zum Vorsitz verantwortet sie neben der Markt- und Geschäftsentwicklung den gesamten Vertrieb und das Marketing aller Mobilitätsprodukte der drei Gesellschaften. Sylvia Lier ist bereits seit 2012 bei DB FuhrparkService und DB Rent tätig und wurde 2013 zur Geschäftsführerin berufen.*

Zum 1. November wurde die Verantwortlichkeit im Vertrieb an Direktabnehmer der BMW Group Deutschland neu organisiert. ***Martin Thiel*** *verantwortet diesen Bereich seit diesem Zeitpunkt zusätzlich neben dem Privatgeschäft, für das er bereits seit 2009 verantwortlich zeichnet. Ziel dieser Umstellung ist es, die Vertriebsverantwortung der Marke BMW in Deutschland zu bündeln, um Prozesse und Abläufe effizienter zu gestalten.*

Gert Fischer *verstärkt seit dem 1. Oktober das Vertriebsteam der Radservicekette 4Wheels. Innerhalb des Spezialisten für Services rund ums Rad übernimmt Fischer die Position des Vertriebsleiters Räderhotels. Zuvor leitete Gert Fischer den Bereich Key Account Lease/Fleet/Rental bei der Carglass GmbH.*

Der Aufsichtsrat der TÜV Rheinland AG hat ***Dr. Michael Fübi*** *(47) mit Wirkung zum 1. Januar 2015 zum neuen Vorsitzenden des Vorstands berufen. Der promovierte Ingenieur wurde im Jahr 2010 in die Geschäftsführung der RWE Technology berufen, deren CEO er seit 2012 ist. Zudem ist Michael Fübi derzeit auch Vorsitzender des Vorstands des VGB PowerTech (europäischer technischer Fachverband für die Strom- und Wärmeerzeugung).*

Thomas Goll *leitet seit dem 1. November den Bereich Flottenmarketing und Verkauf kleine und mittlere Flotten bei Ford. Zuvor war er bereits als Leiter Rental, Mitarbeiterverkäufe und Remarketing bei dem Autohersteller tätig. Thomas Goll folgt auf Peter Canisius, der zu Ford France gewechselt ist.*

Zum 5. November hat ***Albéric Chopelin*** *(38) als Generaldirektor in Deutschland die Leitung der Marken Peugeot, Citroën und DS sowie der Zentralbereiche übernommen. In seiner neuen Funktion berichtet er direkt an Denis Martin, Europachef von PSA Peugeot Citroën. Albéric Chopelin arbeitet bereits seit 1996 in der Automobilbranche. Im Jahr 2009 wechselte der studierte Betriebswirt zu PSA Peugeot Citroën.*

Kraftpaket

Ford tritt bei den kompakten Kraftpaketen jetzt auch mit einer Dieselversion des Focus ST an. Die erstmals aufgelegte Dieselvariante des Ford Focus ST startet mit einem Einstiegspreis von 24.916 Euro (netto). Angetrieben wird der Kompaktsportler von einem 136 kW/185 PS starken 2,0-Liter-Vierzylinder mit einem Drehmoment von 400 Nm. Den Verbrauch gibt der Hersteller mit 4,2 Litern an. Neben einer fünftürigen Limousine ist gegen 798 Euro (netto) Aufpreis auch eine Kombivariante zu bekommen. Zum unveränderten Einstiegspreis ist die Benzinervariante des Ford Focus ST nach ihrem Facelift erhältlich. Der 184 kW/250 PS starke Kompaktsportler kostet 24.244 Euro (netto).

Digitalisierungsprozess

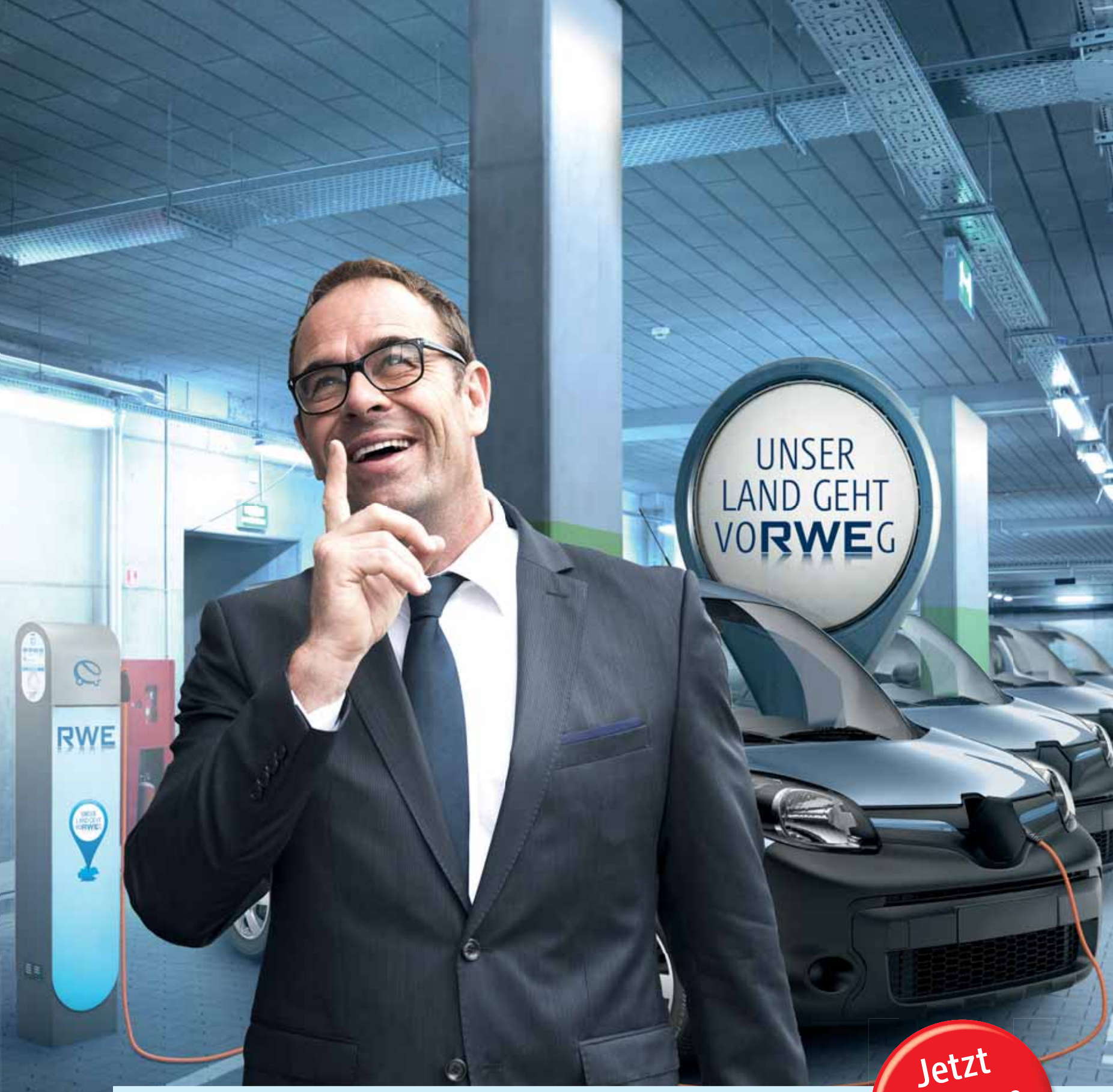
Mit der Einführung von zwei neuen Dienstleistungen erweitert CarMobility sein Produktportfolio. Neben einem Onlinearchiv wurde auch ein integrierter Bestell- und Genehmigungsprozess gelauncht. Die Neuerungen sollen für zusätzliche Transparenz und administrative Entlastung in der Fuhrparkverwaltung sorgen. Mit dem digitalen Archiv sollen nun alle eingehenden Rechnungen und Belege lückenlos und revisionssicher erfasst und dem einzelnen Fahrzeug zugeordnet werden, sodass dem Flottenverantwortlichen jederzeit eine Form der elektronischen Fahrzeugakte zur Verfügung steht. Auf diese Weise lassen sich aktuelle Kostenreports in Echtzeit durchführen. Eine weitere Neuerung ist die Einführung eines integrierten Order- und Genehmigungsprozesses von Dienstwagen, der direkt bei der Bestellung im CarMobility-eigenen Fahrzeugkonfigurator ausgelöst wird. Nach der Konfiguration durch den Dienstwagenfahrer erhält der Fuhrparkmanager eine automatische Benachrichtigungs-E-Mail, die er mit einem Mausklick freigibt. Der Fahrer kann das Fahrzeug dann beim Händler ordern. Damit soll neben der Beschleunigung des Prozesses auch die Prozesstreue gewährleistet sein.

Jubiläum

TomTom Telematics feierte im Oktober das fünfzehnjährige Bestehen seiner Flottenmanagementplattform Webfleet. Seit dem Start 1999 hat sie sich zu einer weitverbreiteten Telematik-SaaS-Plattform in Europa entwickelt. Dabei versorgt sie Unternehmen mit Informationen, die sie für den Betrieb ihrer Flotten gewinnbringend nutzen können. In den letzten 15 Jahren half Webfleet dabei, mobile Tätigkeiten in diversen Branchen zu verbessern: Transport und Logistik, Versorgungswirtschaft, Bau, Essensauslieferung, Pannendienste, Carsharing. „Die Erfahrung unserer Kunden zeigt, dass Unternehmen auf der ganzen Welt mit Webfleet heute geschätzte 80 Millionen Euro im Monat und 11,5 Millionen Liter Treibstoff an jedem einzelnen Tag einsparen“, sagt Thomas Schmidt, Managing Director bei TomTom Telematics. „Webfleet entwickelt sich nach wie vor weiter und bietet Kunden immer bessere Möglichkeiten, ihre Geschäftsziele zu erreichen“, so Schmidt weiter.

Fünftürig

Zu Preisen ab 10.748 Euro (netto) kommt der neue Mazda2 Ende Februar 2015 in die Schauräume der deutschen Mazda-Händler. Als viertes Modell des japanischen Herstellers nach dem Mazda CX-5, Mazda6 und Mazda3 verfügt die neue Generation des Kleinwagens über die Skyactiv-Technologien. Das B-Segment-Modell wird in den vier Ausstattungslinien Prime-Line, Center-Line, Exclusive-Line und Sports-Line angeboten. In der Basisversion verfügt es bereits unter anderem über eine komplette Sicherheitsausstattung mit dynamischer Stabilitätskontrolle DSC, Front-, Seiten- sowie Kopf-Schulter-Airbags und die Notbrems-Warnblinkautomatik ESS. Der Mazda2 ist in allen Ausstattungsvarianten und Motorisierungen mit fünf Türen und einem Start-Stopp-System ausgerüstet. Zunächst ist er in drei Skyactiv-G-Benzinmotorisierungen mit einem Leistungsspektrum von 55 kW/75 PS bis 85 kW/115 PS erhältlich, deren Verbräuche gemäß Hersteller zwischen 4,5 und 4,9 Litern je 100 Kilometer liegen.



Jetzt beraten lassen!

„Zur Tankstelle fahren wir jetzt mit dem Fahrstuhl."

Intelligente Ladesäulen für Ihr Firmengelände.

Mit den intelligenten Ladesäulen RWE eStation smart tanken Sie Strom für Ihre eFahrzeuge bequem auf dem Firmengelände. Jetzt beraten lassen: www.rwe-mobility.com oder Telefon 0800 / 88 88 862.

RWE

Personalien

*Im September wurde **Uwe Seitz** (57), Geschäftsführer der Unternehmensberatung Semase, zum 1. Vorsitzenden des Arbeitskreises Fuhrparkmanagement Bodensee (AFB) ernannt. Er folgt damit auf Roland Wiggenhauser, der Ehrenmitglied des Vereins bleibt. Seitz war bislang Geschäftsführer beim AFB, dieses Amt übernimmt nun Uwe Rehorsch.*

***Sascha Kaehne** (39) ist ab sofort Iveco Business Director bei der Iveco Magirus AG und in dieser Funktion für die Länder Deutschland, Österreich und die Schweiz zuständig. Er folgt in dieser Position auf Gianalberto Lupi, der in Ulm künftig für das Schwerfahrzeug-Business in Europa zuständig sein wird. Zuletzt war Kaehne bei Iveco als „Bus Business Leader" für die Länder Deutschland, Österreich und die Schweiz zuständig.*

***Allan Rushforth** ist künftig für den weltweiten Vertrieb von Nissan verantwortlich. Rushforths neuer Arbeitsplatz ist die Nissan-Zentrale in Yokohama, von wo er direkt an Chief Planning Officer Philippe Klein berichtet. In der Vergangenheit hatte Rushforth unter anderem für BMW und die Volkswagen Gruppe gearbeitet. Zuletzt war er Europa-Chef von Hyundai.*

*Der Bereich After Sales von Kia Motors Deutschland wird künftig von **Udo Bub** geführt. Der 50-Jährige hat bei der deutschen Kia-Tochter mit Wirkung zum 1. November die Position des Director After Sales übernommen. Bub kommt von der Fiat Group Automobiles Germany AG, wo er zuletzt für alle Marken des Fiat-Konzerns die After-Sales-Bereiche Technical Service und Customer Care verantwortete.*

Kurzmeldungen

+++ Safety first +++

Die Fahrzeugsicherheit siegt beim TÜV Report 2015. Erstmals seit Jahren ist die Mängelquote gesunken – um 1,4 Prozentpunkte auf 23,5 Prozent. Für die TÜV-Süd-Experten ein deutlicher Hinweis für bessere Wartung und höhere Qualität von Neufahrzeugen.

+++ Robust +++

Auf der Los Angeles Auto Show präsentierte Volvo die Cross-Country-Version des Mittelklasse-Kombis V60, die unter anderem mit einer um 65 Millimeter höheren Bodenfreiheit als der normale V60 aufwartet. Zur Jahresmitte 2015 kommt das neue Modell nach Europa.

+++ Analyse +++

Im Rahmen seines dauerhaften Fuhrparkpanels hat Dataforce eine Werkstattanalyse auf den Markt gebracht. Sie widmet sich unter anderem den Fragen, wo und wie welche Werkstattleistungen durchgeführt werden, welche Fahrzeugtypen wo gewartet werden und wie sich der Einsatz von Service-Leasing auf das Werkstattverhalten auswirkt.

+++ Mobilitätsbudget +++

LeasePlan Deutschland unterstützt Kunden ab sofort bei der Einführung und Umsetzung von Mobilitätsbudgets. Die Vollkosten-Leasingrate wird dabei zur „Mobilitätsrate". Wird diese nicht ausgeschöpft, kann der Mitarbeiter vom Unternehmen finanziell belohnt werden, indem die Einsparung voll oder anteilig an ihn ausgeschüttet wird.

Überarbeitet

Rund drei Jahre nach Markteinführung erhält der Audi Q3 im Februar 2015 ein Lifting. Auffälligste Neuerung beim Kompakt-SUV ist der Kühlergrill, von dem sich nun zwei verchromte Bänder bis an die ebenfalls umgestalteten Scheinwerfer ziehen. Diese laut Hersteller plastischere Ausführung dürfte sich künftig auch an den großen Geschwistern Q5 und Q7 finden. Die Leuchten des Q3 nutzen nun serienmäßig Xenon-Technik, gegen Aufpreis ist eine LED-Variante zu haben. Überarbeitet präsentiert sich die Motorenpalette. Der Einstiegsbenziner mit Turboaufladung, 1,4 Litern Hubraum und 110 kW/150 PS erhält die unter anderem vom VW Golf bekannte Zylinderabschaltung, die den Kraftstoffverbrauch laut Audi von 5,9 auf 5,5 Liter drückt. Als Basisdiesel fungiert zunächst der um 10 PS auf 110 kW/150 PS verstärkte 2,0-Liter-Motor, der nun mit 4,4 Litern statt 5,2 Litern auskommen soll. Auch die anderen Motoren wurden modifiziert, zur Wahl stehen unter anderem ein weiterer Diesel mit 135 kW/180 PS sowie zwei 2,0-Liter-Turbobenziner mit 132 kW/179 PS und 162 kW/220 PS. Die Preisliste startet bei 24.874 Euro (netto) für den Q3 1.4 TFSI.

B-Segment

Die zweite Generation des Hyundai i20 ist in Deutschland seit Dezember im Handel erhältlich. Neben seinem neuen Design und großzügigen Platzverhältnissen soll er auch von einer weiter verbesserten Qualität profitieren. Von der ersten Generation des B-Segment-Modells wurden auf dem deutschen Markt 86.000 Einheiten abgesetzt, in Europa waren es rund 400.000. Laut Global Insight wird das B-Segment bis zum Jahr 2017 in Europa von derzeit 2,86 Millionen verkauften Fahrzeugen auf 3,25 Millionen Fahrzeuge wachsen. Ab 2015, dem ersten vollen Verkaufsjahr des neuen Hyundai i20, erwartet das Unternehmen in Europa jährlich einen Absatz von rund 100.000 Fahrzeugen, ungefähr 20 Prozent davon in Deutschland. Die Einstiegsvariante kostet gemäß Hersteller 10.042 Euro (netto).

Protokollier-App

Wenn Mobilitätskonzepte flexibler werden, wächst die Zahl der Gefahrenübergänge: Corporate Carsharing und Mietpools stellen Fuhrparkbetreiber vor die Herausforderung, stets ein waches Auge auf den Zustand der Fahrzeuge zu haben. Mit der Protokollier-App PS Inspect lässt er sich gemäß der PS-Team Deutschland GmbH & Co. KG lückenlos dokumentieren. Diese führt den Mitarbeiter sicher durch die Protokollierung des Fahrzeugzustands. Sie erkennt den Verlust von Zubehör, Schäden und Ungereimtheiten sofort und dokumentiert sie. Alle Daten werden revisionssicher gespeichert und es gibt keinen Spielraum für Manipulationen, so das hessische Unternehmen. „Der Absatz unserer Protokollier-App ist in der letzten Zeit stark gestiegen. Durch Corporate Carsharing und Fahrzeug-Mietpools wächst der Bedarf, Übergänge sicher zu gestalten", erklärt PS-Team-Geschäftsführer Heinz Moritz. Durch die App steht die gesamte Fahrzeughistorie allen Beteiligten zur Verfügung. Der Zustand des Fuhrparks ist somit jederzeit transparent.

Neue Variante

Fiat baut seine 500er-Familie weiter aus. Als sechste Variante feierte auf dem Pariser Autosalon das Mini-SUV 500X Premiere. Auf Wunsch kann es mit Allradantrieb ausgestattet werden. Die Markteinführung erfolgt Ende des Jahres. Optisch orientiert sich der 500X stärker an dem ursprünglichen Kleinstwagen der Familie.

Mit 4,25 Metern Länge rangiert der 500X am oberen Ende der kleinen SUV-Klasse. Das Kofferraumvolumen gibt der Hersteller mit klassentypischen 350 Litern an. Zum Start stehen zunächst drei Motoren zur Verfügung: Den Einstieg bildet der aus diversen Fiat-Modellen bekannte 1,4-Liter-Turbobenziner mit 103 kW/140 PS Leistung, der ausschließlich die Vorderräder antreibt und an ein manuelles Sechsganggetriebe gekoppelt ist. Dazu gibt es einen 88 kW/120 PS starken 1,6-Liter-Diesel in gleicher Konfiguration. Die einzige Allradversion wird von einem 2,0-Liter-Diesel mit 103 kW/140 PS angetrieben, die Kraftübertragung übernimmt eine Neungang-Automatik. Die Preise für den 500X sind noch nicht bekannt.

Fuhrparkverband

Rechts- und Zukunftsthemen für Fuhrparkverantwortliche

Der Fuhrparkverband beschäftigt sich mit Themen, die aktuell und in Zukunft die Arbeit von Fuhrparkmanagern beeinflussen. Dazu gehört der Erfahrungsaustausch untereinander, aber auch Insiderwissen von Experten. Beim inzwischen 13. Verbandsmeeting konnten die Teilnehmer von beidem profitieren, denn selbst Themen, die auf den ersten Blick unspektakulär wirken oder als bereits bekannt abgehakt werden, haben ungeahnte Untiefen (E-Bikes) oder überraschende Konsequenzen (RDKS).

So müssen sich Fuhrparkverantwortliche seit dem 1. November auf die dann vorgeschriebenen Reifendruckkontrollsysteme (RDKS) einstellen. „Bis Herbst war die Lage noch entspannt“, sagte Peter Groß, Leiter FB-Technik der Vergölst GmbH, der die Komplexität des Themas deutlich machte. Alle ab November neu zugelassenen Fahrzeuge der Klasse M1 (Pkw und Wohnmobile) müssen in der Erstausrüstung mit einem Luftdruckkontrollsystem ausgestattet sein. Aber das bedeutet nicht nur, dass es ein neues Symbol auf dem Armaturenbrett geben wird. Da stecken viele technische, prozess- und kostenbeeinflussende Details dahinter: aktive und passive Systeme, Sensorik, Felgentauglichkeit, Systemvarianten, Marktpräsenz verschiedener Anbieter et cetera. Der ADAC hat mögliche Mehrkosten für Endkunden mit bis zu 350 Euro veranschlagt, bei bestimmten Sensoren und Fahrzeugen kann es deutlich über diesem Mittelwert liegen, weiß Groß. Es wird also aufwendiger und teurer. „Das muss für das Budget 2015 berücksichtigt werden“, so Marc-Oliver Prinzing, Vorstandsvorsitzender des Bundesverbands Fuhrparkmanagement e. V. (BVF).

Fast eine halbe Million Fahrräder mit Elektroantrieb wurden letztes Jahr in Deutschland verkauft, so der Zweirad-Industrie-Verband (ZIV). Damit hat das Pedelec bereits einen Marktanteil von 11 Prozent. Und E-Bikes für Fuhrparks sind in aller Munde. „Jetzt haben die Landesfinanzminister die Finanzämter bundesweit angewiesen, rückwirkend für das Jahr 2012, Fahrräder und Pedelecs wie Dienstwagen nach § 8 Abs. 2 Satz 8 EStG zu behandeln“, stellt Hans-Josef Kissel, Fuhrparkverantwortlicher der EWR AG, fest. Gesetzlich können die elektrischen Drahtesel also steuerlich als Firmenfahrzeug geltend gemacht werden, wie das klassische Kfz. Doch trotz der Vorteile sollten Fuhrparkmanager genau hinschauen: Auch für dieses Fortbewegungsmittel gelten die Unfallverhütungsvorschriften und laut Statistischem Bundesamt verunglücken jährlich über 70.000 Radfahrer. „Die gesetzlichen Vorgaben machen die Umsetzung extrem schwierig – bis unmöglich“, prognostiziert dann auch Marc-Oliver Prinzing. Die Unternehmen müssen den Pedelec-Nutzern zum einen entsprechende Schutzkleidung fürs E-Radeln zur Verfügung stellen – Fahrradhelm, Rückenschutzprotektor, Wetterschutzkleidung für alle Witterungsverhältnisse und einiges mehr. Kissel resümiert: „Wegen der zusätzlichen Belastungen und Risiken scheuen sich viele Unternehmen, dieses Thema weiterzuverfolgen.“ Schade, eigentlich. Weitere Themen waren die Leasingausschreibung und das Berufskraftfahrer-Qualifikations-Gesetz. Mehr dazu auf *www.fuhrparkverband.de*.

Kraftstoffverbrauch in l/100 km (kombiniert): 6,5–3,8. CO_2-Emission in g/km (kombiniert): 152–99. Als Basis für die Verbrauchsermittlung gilt der ECE-Fahrzyklus. Abbildung zeigt Sonderausstattungen.

BMW EfficientDynamics
Weniger Verbrauch. Mehr Fahrfreude.

GEBAUT FÜR IHREN A
UND IHREN FEIERABE
UNSER NEUER BMW 2er ACTIVE TOU

Erhöhte Sitzposition, Kofferraum mit faltbarem Ladeboden und niedriger Ladekante – der neue BMW 2er Active Tourer überzeugt mit Funktionalität und einem hohen Freizeitfaktor. Dabei bereichert er jeden Fuhrpark mit BMW typischer Dynamik und setzt in seiner Klasse neue Maßstäbe in Design und Verarbeitung. **Erfahren Sie mehr unter www.bmw-großkunden.de oder schreiben Sie direkt an unseren Leiter Vertrieb an Großkunden: Christoph.von-Meyer@bmw.de**

BMW Großkunden

www.bmw-
großkunden.de

Freude am Fahren

ARBEITSALLTAG.
END.
URER.

Nachrichten • Nachrichten • Nachrichten •

AUF MICH KÖNNEN SIE SICH VERLASSEN. Gemeinsam mit meinem Team habe ich für Sie die Instandhaltungskosten Ihrer Fahrzeuge im Blick. Neben der operativen Entlastung in Sachen Technik oder Reifen-Service werden Sie auch die Klarheit unserer Ratenbestandteile zu schätzen wissen. Wie es so viele unserer Kunden bereits tun. **Wann darf ich mich um Ihre Flotte kümmern?**

* 93,6 % unserer Kunden sind mit den Leistungen des Technik-Services zufrieden und sehr zufrieden. Quelle: Ergebnis der Rückmeldung von insgesamt 462 Kunden der ALD AutoLeasing D GmbH in Deutschland, die durch ein von ALD beauftragtes unabhängiges Marktforschungsunternehmen im Jahr 2014 befragt wurden.

LET'S DRIVE TOGETHER

ALD Automotive

www.aldautomotive.de

BUILDING TOGETHER
TEAM SPIRIT SOCIETE GENERALE

SEAT

DIE SEAT FLOTTE.

Fuhrparklösungen nach Maß.

Der SEAT Leon ST
inkl. Business-Paket Reference

ab **183 €**
pro Monat[1]

Firmenauto des Jahres 2014[2]
FIRMENAUTO DEKRA

TECHNOLOGY TO ENJOY

Egal ob Gewerbekunde, Großkunde oder gewerblicher Sonderabnehmer: Bei SEAT gibt es für jeden individuellen Anspruch das richtige Fahrzeug oder auch die ganzheitliche Flottenlösung. Und das bei besonders günstigen Leasingraten und Betriebskosten. Kein Wunder, dass die SEAT Modelle Preise in Serie sammeln. Vor allem, wenn Fuhrparkmanager in der Jury sitzen: So wurde dem SEAT Leon ST erstmals und dem SEAT Alhambra bereits zum vierten Mal in Folge die Auszeichnung „Firmenauto des Jahres“[2] verliehen. Ein klares Zeichen für die Zuverlässigkeit, Flexibilität und Effizienz der SEAT Flottenlösungen. Weitere Informationen erhalten Sie telefonisch unter 06150 1855-500 oder per E-Mail an: firmenkunden@seat.de

Kraftstoffverbrauch[3] SEAT Leon ST 1.6 TDI, 77 kW, 4,6/3,3/3,8 l/100 km; CO_2-Emissionen: kombiniert 99 g/km. Kraftstoffverbrauch und CO_2-Emissionen der abgebildeten Fahrzeuge der SEAT Flotte: kombiniert 8,4–3,3 l/100 km; CNG: 3,5–2,9 kg/100 km; kombiniert 196–79 g/km. Effizienzklassen: E–A+.

SEAT empfiehlt Castrol EDGE

SEAT.DE/FIRMENKUNDEN

[1]Der SEAT Leon ST Reference 1.6 TDI, 77 kW (105 PS), Start&Stop, auf Grundlage der unverbindlichen Preisempfehlung von 18.731,09 € + Sonderausstattung 920,17 €, zzgl. Überführungskosten und MwSt.: 183,00 € monatl. Finanz-Leasingrate bei 36 Monaten Laufzeit und jährlicher Laufleistung von 20.000 km. 0 € Sonderzahlung. Ein Angebot der SEAT Leasing, Zweigniederlassung der Volkswagen Leasing GmbH, Gifhorner Straße 57, 38112 Braunschweig. Dieses Angebot ist nur für gewerbliche Kunden mit Großkundenvertrag und nur bis zum 31.12.2014 gültig. Bei allen teilnehmenden SEAT Partnern in Verbindung mit einem neuen Leasingvertrag bei der SEAT Leasing. [2]Firmenauto des Jahres 2014, Firmenauto 06/2014. [3]Kraftstoffverbrauch innerorts/außerorts/kombiniert. Das abgebildete Fahrzeug enthält Sonderausstattung gegen Mehrpreis.

Gewischt und geklickt

Viele Leasinggesellschaften bieten nützliche Service-Apps

Fahrerdirektkommunikation, Apps und Social Media stellen Smartphone und Tablet in den Mittelpunkt der Kommunikation mit dem Leasinggeber. Welchen Service – unter anderem angepasst an diese Geräte – bieten ausgewählte Leasinggesellschaften?

Eine Kurzumfrage der herstellerunabhängigen Leasing- und Fuhrparkmanagementgesellschaft Arval Deutschland GmbH hat sich bereits im Mai mit der Verbreitung und Nutzung von Apps und Social Media im Fuhrparkbereich befasst. 111 befragte Fuhrparkentscheider gaben Auskunft über ihr Nutzerverhalten bei Smartphone und Tablet und ihre Erwartungen an diese digitalen Anwendungen. Beispielsweise nutzen rund 70 Prozent der Befragten Apps beruflich und privat beziehungsweise rein beruflich. Hauptintention der Verwendung ist die schnelle und nützliche Information auf einen Blick. Das größte Potenzial sehen die Fuhrparkentscheider in der Gestaltung einer App für die Bereiche Führerscheinkontrolle (22 Prozent der Befragten), Fuhrparküberblick (19 Prozent) sowie Tankkartenmanagement (16 Prozent), gefolgt von Information und Überblick über die Bereiche Wartung und Reparaturen (13 Prozent) wie auch Schaden- und Versicherungsmanagement (je 13 Prozent). Die Kurzumfrage ergab zudem, dass Flottenverantwortliche ebenfalls in den sozialen Medien aktiv sind, sich dabei aber berufliche und private Aktivität vermischt. Facebook und Xing (je 14 Prozent) werden am häufigsten genannt, bei Google+, YouTube und Twitter nehmen ebenfalls einige teil. Dennoch liegt hier noch viel Potenzial verborgen, das die Anbieter von Leasing- und Fuhrparkmanagementdienstleistungen mit der Bereitstellung von Informationen und Angeboten noch ausschöpfen können.

Fahrerdirektkommunikation

Auch im Hinblick auf die Einbindung des Dienstwagennutzers, der in der Kommunikationskette zwischen Dienstleister und Fuhrparkmanager steht, lassen sich die Funktionalitäten von Apps und Social-Media-Angeboten noch ausbauen. Die Fahrerdirektkommunikation findet nach wie vor klassisch sowohl per Telefon als auch per E-Mail oder SMS statt. Sinn und Zweck

(Fortsetzung auf S. 18)

Übersicht Service-Apps ausgewählter Leasinggesellschaften

Leasinggesellschaft	*ALD AutoLeasing D GmbH*	*Alphabet Fuhrparkmanagement GmbH*	*Arval Deutschland GmbH*	*Daimler Fleet Management GmbH*
Name der App	**ALD mobile**	**AlphaGuide AlphaCity**	**Arval Mobile DE**	**Daimler Fleet App**
im Angebot seit	2014	2010/2013	2010	2013
für Betriebssystem	Android, iOS	Android, iOS	Android, iOS	Android, iOS
Funktionen	Hotline, Service-Partner-Suche (In- u. Ausland) und Navigation, Tipps und Verhalten im Schadensfall	AlphaGuide: Wegweiser u. Servicepartnern (z.B. Werkstätten,Tankstellen, Führerscheinkontrollstellen), Unfall-Reporting, Direktwahl, Service-Hotline, Checkliste, Fahrzeugrückgabe, AlphaCity: für Corporate Carsharing, Fahrzeuge reservieren u. buchen, Verfügbarkeiten und Details abrufen, Buchungen stornieren, private und geschäftliche Fahrten verwalten, Abrechnung	Anzeigepartner für Wartung und Inspektion, Reifen, Autoglas, FAQ, Feedback-Funktion	mobile Händler- und Werkstattsuche inkl. Navigation, Schadenmeldung, DFM Service-Hotline
Download unter	Google Play Store, Apple App Store, ohne Download: mobile.aldautomotive.de	Google Play Store, Apple App Store	Google Play Store, Apple App Store	Google Play Store, Apple App Store
kostenlos	ja	ja	ja	ja

einer gut funktionierenden Fahrerdirektkommunikation bestehen in der direkten Ansprache und in der schnellen Reaktion des Dienstleisters auf die Anliegen der Dienstwagenfahrer. Auskunft bezüglich nächstgelegener Werkstatt zur Reparatur oder zum Reifenwechsel steht an oberster Stelle, auch bei einem Unfall wählt der Dienstwagenfahrer schnell die Nummer der Servicehotline seiner Leasinggesellschaft, die im Regelfall 24 Stunden besetzt ist und rasche Hilfe in die Wege leitet. Ebenso im Vordergrund steht die Entlastung des Fuhrparkmanagers bei sämtlichen Standardvorgängen, die nicht seiner Zustimmung bedürfen, beispielsweise Terminkoordination für Fahrzeugservice, Führerscheinkontrolle, Fahrzeugübergabe oder -rückgabe. Dank der heutigen Verbreitung von Smartphones und Tablets lässt sich die Direktan- und absprache auch per App gestalten: Direktwahl, E-Mail-Versand und Informationen auf einen Blick oder Klick. Bei Bedarf können direkt Dokumente oder Fotos, beispielsweise bei einem Unfall, angehängt werden. Arval reagiert beispielsweise auf die sich ändernde Mediennutzung mit der „Arval Smart Experience“, eine neue Ausrichtung der Kunden- und Fahrerbetreuung, die sämtliche digitale Medien einbezieht und zum Ende des Jahres eingeführt werden soll. „Wir werden unterschiedliche Maßnahmen ergreifen, um über verschiedene Kanäle den direkten Kontakt zwischen Kunden, Fahrern und Arval noch weiter zu intensivieren. Dazu gehört auch eine grundlegend überarbeitete App“, kündigt Marcus Schulz, Director of Arval Germany an.

Apps

Service-Apps gibt es heute schon von sämtlichen namhaften Leasinggesellschaften, die dem Dienstwagennutzer schnelle Hilfe im Schadens- oder Notfall leisten (siehe Tabelle oben). Direktwahl zur Service-Hotline, Telefonnummern und Adressen von Werkstätten, Navigation, Checklisten und Schadenmeldung sind die häufigsten Funktionen der Apps. Für die Fuhrparks, die Carsharing nutzen, bieten die Anbieter Alphabet und DB Rent spezielle Apps an zur Reservierung, Buchung, Abrufung von Verfügbarkeiten und mit weiteren Funktionen. Die Volkswagen Leasing GmbH geht einen besonderen Weg, indem sie zusammen mit CarePort eine App als Ergänzung zum Webportal Connected Work entwickelt hat, die Außendienstmitarbei-

Übersicht Fahrerdirektkommunikation und Social-Media-Aktivitäten ausgewählter Leasinggesellschaften

Leasinggesellschaft	*ALD AutoLeasing D GmbH*	*Alphabet Fuhrpark-management GmbH*	*Arval Deutschland GmbH*	*AutoBank AG*	*Daimler Fleet Management GmbH*	*DB Rent GmbH*	*Deutsche Leasing Fleet GmbH*
bei Fahrerdirekt-kommunikation bevorzugte Medien	Kundenberater, Telefon	Service-App, Telefon, Webseite, Geschäftsstelle	Telefon, E-Mail, Webseite	Telefon, E-Mail	Telefon, Fleet App	Telefon, Fax, E-Mail, Online-Portal	Telefon, Webseite
wesentliche Bereiche	Fahrzeugbestellung, Problemlösung	Notfall-, Pannenhilfe, Fahrzeugrückgabe, Administration und Abwicklung von Standardprozessen	Angebot, Fahrzeugbestellung, Fahrzeugauslieferung, Reifenbeschaffung, -wechsel, Servicetermine, Miet-, Ersatzfahrzeugstellung, Fahrzeugrückgabe, Rückrufaktionen, Fahrerwechsel, Notfall-Schadenmanagement	Schadensfälle, Ankaufanfragen, Auslauf des Leasingvertrags	alle Bereiche zur Entlastung des Fuhrparkleiters	Fahrzeugbestellung, Fahrzeugauslieferung, Terminerinnerungen, Schadenbearbeitung, Reparatursteuerung	Konfiguration, Angebotserstellung, Fragen rund um den Betrieb des Fahrzeugs
Social-Media-Aktivität	geschlossene Nutzergruppen, z.B. bei Facebook	Facebook, Xing, LinkedIn, Vimeo	Google+, Facebook, Twitter, Xing, YouTube	Teilnahme erfolgt zu gegebener Zeit	Google+, YouTube	für Geschäftskunden in Planung	Teilnahme wird derzeit geprüft
Inhalte/Intention	Kommunikation	Informationen zu Alphabet, zur Branche, aktuelle Themen und Hinweise rund um Flotte und Fuhrpark	Imagepflege, Kundengewinnung, Kundenbindung, Unterhaltung, Informationen zu Unternehmen und Flottenthemen, Fahrzeugtests	k.A.	Produktinformation, Kommunikation	aktuelle Informationen, Angebote, Gesetzesänderungen, Verknüpfungen zu Apps/ direkte Kommunikation, schnelle Reaktion	k.A.

Deutsche Leasing Fleet GmbH	*GE Auto Service Leasing GmbH*	*LeasePlan Deutschland GmbH*	*Sixt Leasing AG*	*Volkswagen Leasing GmbH*
Deutsche Leasing Servicepartnersuche Autoexpo	**GE Fleet App**	**LeasePlan Mobil**	**Sixt Leasing App**	**Volkswagen CleverMobil ConnectedWork**
k.A.	2011	2011	2014	2012/2013
iOS	BlackBerry, iOS	Android, iOS	Android, Black-Berry, iOS	Android, iOS
Servicepartnersuche: Direktwahl der Reifen-, Glas- o. Technik-partner, Autovermietung, Checkliste für den Schadenfall, 24-Stunden-Hotline, Autoexpo: Suche von gebrauchten Fahrzeugen	All-in-one Service und Notfall-App: Notruf-Nummern, Direktwahl-Hotlines, Unfall-Checkliste, Schadenmeldung an Flottenmanager, Mietwagenbuchung	GPS-Lokalisierung nächstgelegener Partner für Service u. Wartung, Reifen, Glas- sowie Unfallreparatur, Click-to-Call aller wichtigen Service-Hotlines im In- und Ausland (auch offline), Suchfunktion für euroShell- u. Aral-Tankstellen, FAQ, Gratisparkplatzfinder, Parkassistent, Parkzeitalarm	Einsicht in Vertrags- u. Kontaktdaten, Unfallhelfer-Checkliste, Schadenserfassung, Schadenübersicht aller gemel-deten Schäden, Kommunikation bei Reparaturfertigstellung, Werkstattsuche Inspektion/ Reifenwechsel	CleverMobil: Stauwarner, Exklusivdienst Stauvorhersage, Werkstattsuche, Echtzeitkraftstoffpreise, Exklusiv-dienst Parken, ConnectedWork: Auftragserfassung, Auftragsstatus, Verwaltung von Kundenkontakten, Erstellung von Statistiken, Nachrichten-funktion, Verkehrsinformationen, Tank-stellenanzeige, Werkstattsuche
Apple App Store	BlackBerry App World, Apple App Store	Google Play Store, Apple App Store	Google Play Store, BlackBerry, Apple App Store	Google Play Store, Apple App Store
ja	ja	ja	ja	CleverMobil: Light-Variante, Exklusiv-dienste 30 Tage, kostenfrei, Premium-version einmalig 2,69 Euro, Connected-Work: zzt. 9,99 Euro/Jahr und Gerät

tern schnellen Zugriff zu wesentlichen Informationen auf Smartphone und Tablet ermöglicht.

Hauptsächlich richten sich die in der Mehrzahl kostenlosen Apps an Dienstwagennutzer. Diese nehmen das Angebot auch sehr gut an, wie die Leasinggesellschaften mitteilten. Die Downloadzahlen steigen, was die Anbieter auch zum Anlass nehmen, Feedback der Nutzer in die Weiterentwicklung einzubeziehen. „Wenn wir von moderner Mobilität sprechen, sprechen wir immer auch von mobiler Kommunikation, und damit von mobilen Anwendungen. Je flexibler und mobiler unser (Arbeits-)Leben wird, desto wichtiger werden Apps. Schnell den richtigen Ansprechpartner, die richtige Information, den passenden Service an der Hand zu haben – diese Effizienz ist für moderne Unternehmensmobilität unabdingbar“, fasst Markus Deusing, Leiter Geschäftsentwicklung und Marketing bei Alphabet Deutschland den Trend zusammen.

Entwicklung

Fuhrparkverantwortliche, die zur Fuhrparkverwaltung die Programme der Leasinggesellschaften nutzen, können heute dagegen nur bei wenigen per App in die Daten schauen. Bei der Software der Deutschen Leasing Fleet GmbH namens Fleet Information Tool und Fleet Live funktioniert dies eingeschränkt, FleetIntelligence von der Sixt Leasing AG ermöglicht jedoch den Zugriff per App. Alphabet arbeitet an einer übergreifenden App, die im kommenden Jahr gelauncht werden soll. Sie soll laut Unternehmensinformation nicht nur die Verknüpfung zum Leasingvertrag herstellen, sondern in ihrer letzten Ausbaustufe ganzheitliches Mobilitätsmanagement inklusive Bezahlfunktion möglich machen. Die Deutsche Leasing plant ein komplettes Reportingtool mit wichtigen Bestands- und Bewegungsdaten des Fahrzeugs anzubieten, wie Michael Velte, Geschäftsführer Deutsche Leasing Fleet GmbH bekannt gab. Bei DB Rent ist ein innovatives Tool in der Umsetzung, mit dessen Hilfe dem Nutzer proaktiv auf ihn zugeschnittene Mobilitätsprodukte aufgezeigt werden.

GE Auto Service Leasing GmbH	*HLA Fleet Services GmbH*	*LeasePlan Deutschland GmbH*	*Sixt Leasing AG*	*Volkswagen Leasing GmbH*
Telefon, Webseite	Telefon, E-Mail, Webseite	Telefon, E-Mail, Webseite	Telefon, E-Mail, Webseite	Telefon, E-Mail
Notfall-, Schaden-management, Reifen-wechsel, Auslieferung/ Rückholung, Fahrzeug-neubestellung, Fahr-zeugkauf	Wartungs-, Verschleiß-, Schaden-, Reifen-management, Fahrzeug-bestellung/-rückgabe	Fahrzeugbestellung, Notfall- und Schaden-management, Fahrzeug-rückgabe	Schadenfall	Fahrzeugkonfiguration, Notfall- und Schadenmanagement
Facebook, Twitter, LinkedIn	Xing, LinkedIn	Facebook, Twitter, Xing, Google+	Facebook, Twitter	Facebook, Google+, YouTube, Instagram
Unternehmens-nachrichten	Multiplikator	allgemeine und spe-zielle Unternehmens-nachrichten, Liveberichte von Unternehmens-veranstaltungen, Stellenanzeigen	aktuelle Informationen, Angebote	neue Produkte, Recrui-ting, News, Engagements, Unternehmensinitiativen, Mobilitätsthemen, CSR, automobile Themen, Sponsoring

Soziale Netzwerke

Der Hauptteil der Aktivität in sozialen Netzwerken fällt in den privaten Bereich der Dienstwagennutzer. Dennoch entsteht hier ein gewisses Potenzial, ihn dort mit attraktiven Inhalten sowie unterhaltsamen und interessanten Informationen zu erreichen. „Auch wenn im Fuhrparkmanagementbereich soziale Netzwerke kein Muss sind, möchten wir mit unseren Auftritten Fahrern und Fuhrparkleitern den Weg zu uns erleichtern“, kommentiert Gunter Glück, Geschäftsleitung Vertrieb und Kundenbetreuung bei LeasePlan Deutschland die Anwesenheit des Unternehmens bei Twitter, Facebook, Xing und Google+. Alphabet möchte durch die Präsenz in verschiedenen Social-Media-Kanälen dem immer schnelleren Informationsfluss Rechnung tragen: „Wenn es etwas Neues gibt, sei das ein neuer Service, ein neues Gesetz im Fuhrparkrecht, die aktuellsten Branchenzahlen, ein interessantes Event et cetera – erfährt das der User sofort, egal wo er sich befindet“, so Markus Deusing. Kommunikation, Imagepflege, Marketing, Information zählen zu den Hauptinhalten der Social-Media-Profile der Leasinggesellschaften. Doch die richtige Dosierung ist entscheidend dafür, ob die Inhalte ankommen. Was zu viel ist oder nicht auffällig genug, versinkt im Informationsmeer. Dienstwagennutzer und vor allem Fuhrparkmanager brauchen effiziente und inhaltlich wertvolle Informationen, sonst geht der positive und innovative Effekt des Netzwerkens verloren. So praktisch die digitale Kommunikation auch ist, der Mensch aus Fleisch und Blut darf nicht vergessen werden. Für den persönlichen Austausch sollte in unserer auf Effizienz ausgerichteten Zeit immer noch ein Moment übrig sein. Körpersprache, Stimme und Mimik vermitteln Informationen, die sich digital nicht transportieren lassen.

Profitieren Sie von unseren Dienstleistungsangeboten.

Unsere Top-Angebote. Exklusiv für Großkunden.

Passat B8 Variant Trendline 2.0 TDI BlueMotion Technology, 110 kW (150 PS), 6-Gang-DSG

inkl. Metallic-Lackierung, Kraftstoffverbrauch in l/100 km: innerorts 5,3; außerorts 4,1; kombiniert 4,5; CO_2-Emissionen kombiniert: 119 g/km; Effizienzklasse: A

UPE[1]		**28.668,07 €**
Mtl. Leasing-Rate		336,00 €
Wartung & Verschleiß-Aktion[2]	+	30,00 €
KaskoSchutz[3]	+	47,58 €
ReifenClever-Paket[4]	+	33,12 €
Mtl. Leasing-Rate inkl. Dienstleistungen		**446,70 €** zzgl. MwSt.

Weitere Angebote und mehr Informationen finden Sie unter **www.unbegrenzte-mobilitaet.de/volkswagen**

[1] Unverbindliche Preisempfehlung zzgl. MwSt., exklusive der Überführungs- und Zulassungskosten. | [2] zzgl. MwSt., mtl. Dienstleistungsrate Wartung & Verschleiß-Aktion | [3] zzgl. MwSt., mtl. Dienstleistungsrate KaskoSchutz; gemäß der KaskoSchutz-Bedingungen. | [4] zzgl. MwSt., mtl. Dienstleistungsrate ReifenClever-Paket: Saison- und verschleißbedingter Reifenersatz ausgewählter Reifenfabrikate, wie z. B. Semperit, inkl. eines Satzes Stahlfelgen für Winterreifen; Sommer- und Winterreifen (215/60R16). | Berechnung der Ratenbeispiele: Laufleistung 30.000 km p. a., Laufzeit 36 Monate. Mengennachlass 11 % bezogen auf die Netto-UPE, inkl. Großkunden-Prämie i. H. v. 1,5 % der Netto-UPE. Individuelle Abweichungen möglich. Die Top-Angebote sind nur gültig in Verbindung mit einem neuen Leasing-Vertrag bei der Volkswagen Leasing GmbH. Abgebildete Fahrzeuge enthalten Mehrausstattungen gegen Mehrpreis. Die Preise gelten bis zum 31.12.2014. Dies ist ein Angebot der Volkswagen Leasing GmbH und ist nur für Großkunden gültig.

* Die Tochtergesellschaften der Volkswagen Financial Services AG erbringen unter der gemeinsamen Geschäftsbezeichnung „Volkswagen Financial Services“ Bankleistungen (durch Volkswagen Bank GmbH), Leasingleistungen (durch Volkswagen Leasing GmbH), Versicherungsleistungen (durch Volkswagen Versicherung AG, Volkswagen Autoversicherung AG) und Mobilitätsleistungen (u. a. durch Volkswagen Leasing GmbH). Zusätzlich werden Versicherungsprodukte anderer Anbieter vermittelt.

VOLKSWAGEN FINANCIAL SERVICES

BANK. LEASING. VERSICHERUNG. MOBILITÄT.*

Flexibilität weltweit

Vor dem betriebseigenen Parkhaus stehen Richard Steinbeißer (Lindner), Dr. Uwe Bertram (Sycada) und Isidor Eichinger (Lindner), (v. li. n. re.)

Als Hans Lindner das Unternehmen 1965 gründete, verfolgte er die Idee, ein komplettes Gebäude ohne Schnittstellen umsetzen zu können. In fast 50 Jahren Unternehmensgeschichte und durch stetiges Wachstum konnte er dies verwirklichen und das Familienunternehmen zu dem machen, was es heute ist. Mittlerweile beschäftigt die Lindner Group über 6.000 Mitarbeiter weltweit, von denen wiederum mehr als jeder Dritte einen Dienstwagen besitzt. Dies bedeutet eine Menge Arbeit für die Fuhrparkverwaltung des bayerischen Bauspezialisten. Unterstützung bekommen die Entscheider von dem Telematikanbieter Sycada.

Etwas mehr als eine Stunde nordöstlich vor den Toren von München, im beschaulichen Arnstorf, liegt die Zentrale des weltweit agierenden Bauunternehmens. Von dort aus werden die Geschicke des Konzerns mit Tochtergesellschaften in mehr als 20 Ländern geleitet. Kaum ein Ort, an dem die Lindner-Produkte für Innenausbau, Fassadenbau und Isoliertechnik nicht zu finden sind: So waren die Bayern beispielsweise am Bau des 2007 neu eröffneten Wembley Stadions in London beteiligt. Auch in Norwegen, Dubai oder Australien seien sie regelmäßig tätig, wie Christian Kainz, Bereichsvorstand Controlling/IT/Fuhrpark, berichtet.

Flottenalltag

Eine Flotte mit mehr als 2.000 Pkw, etwa 60 Staplern und drei Lkw verwaltet nicht einfach ein Fuhrparkleiter alleine – die Aufgaben müssen auf verschiedene Schultern verteilt werden. Bei Lindner ist Christian Kainz als Bereichsvorstand unter anderem für Fuhrparkfragen zuständig, daneben arbeitet beispielsweise beim Thema Telematikeinbindung Richard Steinbeißer als Fuhrparkleiter eng mit Isidor Eichinger und Stefan Kirschner aus der hauseigenen IT-Abteilung zusammen. Bereits an dem vergleichsweise kleinen Bereich der Telematik wird deutlich, wie komplex eine Flottenverwaltung in einem großen Unternehmen ist, vor allem wenn man bedenkt, dass bei Lindner alles inhouse verwaltet wird. So erläutert Christian Kainz: „Wir führen sämtliche Prozesse in Eigenverantwortung durch, beginnend bei der Beschaffung der Fahrzeuge über deren Reparatur und Wartung bis hin zur Wiedervermarktung. Für die Fahrzeuge haben wir eine eigene Werkstatt." Alle Fahrzeuge sind nicht geleast, sondern ein Teil des Anlagevermögens. Damit ist der Kauffuhrpark ein großer Kostenpunkt für das gesamte Unternehmen. Die Verantwortlichen leiten den Fuhrparkbereich als Profitcenter und führen regelmäßig einen Fremdvergleich zum Leasing durch. Zudem werden unwirtschaftliche Modelle aussortiert und nicht mehr zur Beschaffung freigegeben.

Gerade bei den Automarken im Fuhrpark wird schnell klar, dass dies ein heiß diskutiertes Thema ist – schließlich sind die Dienstwagen auch ein klassisches Motivationsinstrument. Je nach Aufgabe kann der Mitarbeiter unterschiedliche Fahrzeugklassen und -ausstattungen wählen. Auf jeder Ebene stehen mindestens zehn verschiedene Fahrzeuge zur Auswahl, die dann mit den eigenen Ausstattungswünschen konfiguriert werden können. „Grenzen setzen hier nur der Fuhrparkleiter (schmunzelt) und das zur Verfügung stehende Budget. Insgesamt nutzen wir mehrheitlich deutsche Marken. Hier ist dann vom Kleinwagen bis zu den Fahrzeugen für die Führungsebene alles vertreten", erklärt Fuhrparkleiter Richard Steinbeißer. Gerade bei Flottenfahrzeugen für Monteure, die seltener für Privatfahrten genutzt werden, kommen bei Lindner elektronische Fahrtenbücher zum Einsatz. Hier setzt man seit Längerem auf die Expertise von Sycada.

Lindner Group KG

Die Lindner Group ist Europas führender Spezialist für Gebäudehülle, kompletten Innenausbau, Isoliertechnik und baurelevante Dienstleistungen. Das innovative Familienunternehmen, mit Sitz im niederbayerischen Arnstorf, setzt auf Individualität bei kompletten Baulösungen – von der Planung bis zur Umsetzung. Mit weltweit über 6.000 Mitarbeitern betreibt Lindner Produktionsstätten und Tochtergesellschaften in mehr als 20 Ländern. Dabei wird großer Wert auf eine nachhaltige Entwicklung sowie auf ein zukunftsorientiertes Energie- und Umweltmanagement in Produktion und Abwicklung auf den Baustellen weltweit gelegt.

Zusammenarbeit

Im Jahre 2010 war man bei dem bayerischen Bauunternehmen auf der Suche nach einer elektronischen Fahrtenbuchlösung, um den Anforderungen des Finanzamts gerecht zu werden. „Bis zu diesem Zeitpunkt wurden viele Fahrtenbücher noch per Hand ausgefüllt. Zusätzlich hatten wir teilweise eine halbelektronische Lösung im Einsatz. Dieser Prozess war anfällig für Fehler und nicht wirklich wirtschaftlich. Eine elektronische Lösung hingegen vergisst nichts und schreibt auch immer leserlich", berichtet Christian Kainz. Mit einem elektronischen Fahrtenbuch wollte man seine steuerrechtliche Fahrdokumentation präzisieren und effizienter gestalten. Der Kontakt zu Sycada kam dann über die Deutsche Telekom zustande. Auch in der folgenden offenen Ausschreibung konnte der Telematikspezialist überzeugen.

Anfangs, so die Flottenverantwortlichen, wurde die Fahrtenbuchlösung in vielen gemeinsamen Gesprächen immer weiter optimiert und auch bei den Mitarbeitern musste etwas Überzeugungsarbeit geleistet werden. Gerade Mitarbeitern, die nicht ständig mit den digitalen Medien arbeiten, wollte man die Angst vor Bedienungsfehlern nehmen. Doch mittlerweile würden die elektronischen Fahrtenbücher, aufgrund ihres einfachen Handlings, von allen sehr gut angenommen werden.

Die Erfahrungen von Lindner zeigen zudem, wie wichtig es sein kann, den Betriebsrat von Anfang an mit ins Boot zu nehmen. So wurden alle wichtigen Themen und Anforderungen an das Fahrtenbuch zuvor gemeinsam mit dem Betriebsrat besprochen und später von Sycada umgesetzt. Beispielsweise war es wichtig, dass kleinere Fahrtunterbrechungen, bedingt etwa durch eine Tankpause, die weniger als 30 Minuten in Anspruch nehmen, zu einer Fahrt zusammengefasst werden. Durch die Abstimmung mit der Arbeitnehmervertretung konnten Probleme bereits im Vorfeld geklärt werden und die Integration der Telematik in den Fuhrpark konnte reibungslos erfolgen. Nach einer kleineren Testphase in der Montageflotte sind mittlerweile 515 Fahrzeuge mit der Telematik ausgestattet.

Herausforderungen

Die wichtigste Anforderung an ein elektronisches Fahrtenbuch ist die Anerkennung durch das Finanzamt. Prinzipiell muss das Telematiksystem dafür jene Informationen automatisch und manipulationssicher erfassen, die normalerweise per Hand in ein Fahrtenbuch eingetragen würden. Das bedeutet auch, dass zwischen der Dienstfahrt und der Privatfahrt unterschieden werden kann. Bei Lindner wählt der Fahrer über einen speziellen Schalter den Fahrttyp aus (privat/geschäftlich/Arbeitsweg). Die Weitergabe der privat gekennzeichneten Fahrkilometer an die Verwaltungsstelle geschieht dann automatisiert, allerdings muss die Entscheidung, ob eine Fahrt eine Privatfahrt ist oder nicht, der Fahrer selbst treffen – entweder direkt im Fahrzeug oder später bei der Bearbeitung seiner Fahrten im Portal. Darüber hinaus sollte, wie bereits geschildert, das System auch für nicht

Christian Kainz:

„Eine elektronische Lösung vergisst, im Vergleich zum Menschen, nichts und schreibt auch immer leserlich"

IT-affine Mitarbeiter bedienbar sein. Diese beiden Aspekte stellten die Kernanforderungen an die neue Telematiklösung bei der Lindner Group. Aus Flottensicht sollte zudem die zum Einsatz kommende Technik natürlich möglichst langlebig sein. Denn sobald ein Gerät ausfällt, ist die lückenlose Dokumentation nicht mehr gegeben.

Ein finanzamtkonformes elektronisches Fahrtenbuch einzuführen, scheint, von außen betrachtet, also gar nicht so komplex zu sein. Doch bei genauerem Hinsehen wird deutlich: Der Teufel steckt im Detail. Das fängt schon bei den Datentarifen an, wie Christian Kainz erläutert: „Zwar sind Datentarife und Datennetzabdeckungen früher ein größeres Thema als heute gewesen, dennoch ist es uns wichtig, ein flächendeckendes und europaweit funktionierendes Netz zu haben. Das ist immer auch eine Kostenfrage."

(Fortsetzung auf S. 24)

Gerade wenn man, wie die Lindner Group international agiert und die Dienstwagen auch schon mal die Landesgrenzen verlassen. Hier sollte man die Roaming-Gebühren im Blick haben beziehungsweise wissen, wie lange das Telematiksystem die Fahrdaten in einem Zwischenspeicher dokumentieren kann, bevor er diese nach Rückkehr in das Heimatnetz kostengünstig weiterleitet. Wobei sich heute diese Problematik aufgrund der zwischenzeitlich sehr viel günstigeren Roaming-Gebühren nicht mehr in dem Maße wie vor einigen Jahren stellt.

Eine weitere Herausforderung stellt die Integration in das Flottenverwaltungssystem dar. Die Lindner Group hat ein eigenes Managementsystem entwickelt. Da ist dann von Dienstleisterseite Flexibilität gefragt, um die entsprechende Lösung zu implementieren. Für Sycada sei dies allerdings weniger ein Problem gewesen, wie Dr. Uwe Bertram, Geschäftsführer der Sycada Deutschland GmbH, erläutert: „Da wir selbst die Software bei uns im Haus entwickeln, fällt es uns leicht, flexibel und individuell auf die Anpassungswünsche von Kunden zu reagieren. Speziell für Lindner haben wir ein einfaches System entwickelt. Jeder Mitarbeiter soll es bedienen können, ohne sich lange damit beschäftigen zu müssen. Außerdem füllt es sich durch den Import der Baustellenadressen fast von selbst." Gerade dieser letzte Punkt hat sich als besonders praktisch erwiesen. In einem speziellen Webservice werden die Adressen der Lindner-Baustellen hinterlegt und ein Geofenster wird aktiviert. Wenn der Fahrer mit seinem Fahrzeug in dieses Geofenster reinfährt, muss er das Projekt mit seiner Bezeichnung nicht mehr erfassen. Im Ergebnis erscheint dann im Kommentierungsfenster die Projektnummer der Baustelle, was die Zuordnung erleichtern soll.

Die elektronischen Fahrtenbücher sind in dem hauseigenen Flottenverwaltungssystem komplett integriert. Neben der Fahrtdokumentation wurde hier auch eine Geräteverwaltung umgesetzt. Diese ermöglicht eine Zuordnung zwischen den Geräten, den Mobilfunktarifen, den Mitarbeitern und den Fahrzeugen. „Damit haben wir eine exakte Historie der Fahrtenbuchnutzung und können auch bei einem Mitarbeiterwechsel schnell reagieren", wie Isidor Eichinger, Leiter der IT bei Lindner, schildert.

Sycada Deutschland GmbH

Die europaweit für mehr als 2.000 Firmenkunden tätige Sycada Unternehmensgruppe verfügt über zwanzig Jahre Erfahrung in der Entwicklung und Implementierung von Datenkommunikationssystemen. Das Lösungsportfolio des Telematikspezialisten umfasst GPS-Ortung und Flottensteuerung, das elektronische Fahrtenbuch, Connected Navigation, Auftragsmanagement sowie Frachten- und Ladungssicherung. Ein eigenes Kompetenzzentrum widmet sich nachhaltigen Mobilitätslösungen zur Reduzierung von Kraftstoffverbräuchen und CO_2-Emissionen sowie der Elektromobilität.

Sebastian Heuft (Flottenmanagement), Dr. Christian Matzner (Sycada), Stefan Kirchner, Christian Kainz (beide Lindner), Dr. Uwe Bertram (Sycada) und Bernd Franke (Flottenmanagement), v. li. n. re.

Manipulationssicherheit und Datenschutz

Trotz all der Vorteile, die ein Telematiksystem mit sich bringt, ist das Thema dennoch nicht unumstritten. „Telematik ist aus verschiedenen Gründen ein sensibles Thema in Deutschland, insbesondere die sogenannte grüne Telematik. Oft herrschen hier, anders als beispielsweise in den Benelux-Staaten, große Datenschutzbedenken", erläutert Dr. Christian Matzner von Sycada.

Von der technischen Seite gibt es hier allerdings wenig Grund zur Sorge, wie die Telematikspezialisten beteuern. Im Wesentlichen gibt es zwei Komponenten: Einmal die Blackbox im Fahrzeug selbst und dann die Backend-Lösung, bei der die Daten zusammengeführt werden. Im Falle von Lindner werden die Daten über eine sichere VPN-Verbindung der Deutschen Telekom an das Rechenzentrum von Sycada übermittelt. „Unser Rechenzentrum in Maastricht ist auf dem neuesten Stand der Technik und genügt höchsten Sicherheitsstandards", versichert Dr. Uwe Bertram.

Auch von Anwenderseite wird der Datenschutz großgeschrieben. So erklärt Stefan Kirschner, IT-Bereichsleiter bei Lindner: „Bei dem Thema Datenschutz ist es wichtig, dass der Betriebsrat dem Vorhaben zustimmt. So speichern wir keine Informationen zu Privatfahrten, und es hat auch nur eine sehr geringe Anzahl an Personen Zugriff auf die Daten der Fahrtenbücher."

An dem Gerät selbst und an der Software lässt sich nichts mehr manipulieren. Jede Änderung würde zudem dokumentiert werden. Dr. Uwe Bertram lässt keinen Zweifel daran aufkommen, dass ein elektronisches Fahrtenbuch sicherer und glaubwürdiger ist als jede klassische Lösung. So schildert er: „Generell ist dem Finanzamt ein elektronisch geführtes Fahrtenbuch sehr viel lieber als ein handschriftlich ausgefülltes. Wer manipulieren wollte, könnte dies sehr viel einfacher mit einem klassischen Fahrtenbuch tun als mit einer gesicherten elektronischen Lösung."

Ausblick

In den letzten Jahren hat sich die Zusammenarbeit zwischen der Lindner Group und Sycada bewährt und einen reibungslosen Ablauf geschaffen. Dennoch ist Stillstand wenig wirtschaftlich und so wird bereits über zukünftige Projekte nachgedacht. Laut Dr. Uwe Bertram und Dr. Christian Matzner ist die Elektromobilität ein wichtiges Zukunftsfeld. „Hier können wir beispielsweise dem Fahrer die sogenannte ‚Reichweitenangst' nehmen, indem wir durch ein Monitoring die Fahrt sehr viel genauer planen können. So haben wir bereits eine Carsharing-Plattform entwickelt, die sich auf Elektrofahrzeuge spezialisiert hat", erläutert der Geschäftsführer von Sycada.

Dr. Uwe Bertram:

„Da wir selbst die Software bei uns im Haus entwickeln, fällt es uns leicht, flexibel und individuell auf die Anpassungswünsche von Kunden zu reagieren"

Darüber hinaus sei die grüne Telematik ein wachsendes Zukunftsthema. Hier könne Sycada helfen, ein bewussteres Fahrverhalten im Fuhrpark zu ermöglichen und gleichzeitig Kraftstoff zu sparen. Auch bei Lindner ist der grüne Fuhrpark ein Thema. So schildert Christian Kainz: „Stand jetzt nutzen wir ausschließlich das elektronische Fahrtenbuch. Allerdings sind weiterführende Telematikdienstleistungen, wie eine Fahreranalyse mit freiwilligen Kfz-Nutzern, denkbar, da wir bemüht sind, unseren CO_2-Ausstoß zu reduzieren. So haben wir beispielsweise auch eine CO_2-Obergrenze bei der Beschaffung der Fahrzeuge." Der Vorteil der Fahrtenbuchlösung bei Lindner ist, dass sie flexibel erweiterbar ist, sollte sich die Konzernstruktur ändern oder eben eine Fahreranalyse gewünscht sein. So können Anwender und Dienstleister zuversichtlich in die Zukunft blicken.

Schlechte Bedingungen? Die gibt es nicht.

Alle Bedingungen sind perfekte Bedingungen. Der neue Audi A6 mit wegweisender quattro Technologie für mehr Präzision und Dynamik. Ihr passender Begleiter für jede Dienstreise. audi.de/grosskunden

Kraftstoffverbrauch in l/100 km: kombiniert 7,4–4,2;
CO_2-Emissionen in g/km: kombiniert 172–109.

Audi
Vorsprung durch Technik

Jörg Curtius (Leiter Key Account Flotte/Leasing von junited Autoglas), Marcus Federhoff (Fuhrparkmanager der BayWa) und Tobias Plester (Geschäftsführer von junited Autoglas) zeigen, wie ein reibungsloser Ablauf bei der Behebung von Glasschäden gestaltet werden kann (v. li. n. re)

Strukturierte **Individualität**

Struktur und Individualität sind im ersten Augenblick zwei Worte, die sich in ihrer Bedeutung grundsätzlich voneinander unterscheiden: So hebt die Individualität die Unterschiede hervor, wohingegen die Struktur eine gewisse Ordnung in den Vordergrund stellt. Dass diese Verbindung jedoch in keinem Widerspruch zueinander stehen muss, beweist die Herangehensweise der junited Autoglas Deutschland GmbH & Co. KG bei der Behebung von Glasschäden im Fuhrpark der BayWa AG.

Vor nunmehr 90 Jahren, in Zeiten der Hyperinflation sowie der Trennung zwischen Geld- und Warengeschäft, schlug die Geburtsstunde der BayWa, der „Bayerischen Warenvermittlung landwirtschaftlicher Genossenschaften". Heute, im Jahr 2014, ist die BayWa über die bayerischen Landesgrenzen hinweg, nicht nur in Deutschland, sondern weltweit als Handels- und Dienstleistungskonzern mit den Kernsegmenten Agrar, Energie und Bau tätig. Hauptsitz der 1923 gegründeten Muttergesellschaft ist München. Rund 16.000 Mitarbeiter sind für den Mischkonzern tätig, allein 1.000 am Standort München. Dabei zeichnet sich der Mitarbeiterstamm durch eine hohe Loyalität zum Unternehmen aus – nicht wenige sind schon seit 30 Jahren bei der BayWa.

BayWa

Die BayWa ist ein weltweit tätiger Konzern mit den Kernkompetenzen Handel, Logistik sowie ergänzenden Dienstleistungen in den Kernsegmenten Agrar, Energie und Bau. Hauptsitz der 1923 gegründeten Muttergesellschaft ist München. Die Schwerpunkte der internationalen Aktivitäten liegen neben Europa in den USA und in Neuseeland.

Aufgrund der Spartenstruktur handelt es sich bei der 5.500 Einheiten umfassenden Flotte um einen Mischfuhrpark, der neben circa 2.000 Dienstfahrzeugen auch zahlreiche Servicefahrzeuge, Lkw – als Tank-, Zustell- oder Silofahrzeug – und Sonderfahrzeuge enthält. Die Betreuung dieses riesigen Fuhrparks wird zentral aus München koordiniert, wobei das operative Geschäft vor Ort bei den Logistikleitern der einzelnen Sparten geschieht. Damit das strategische Fuhrparkmanagement durchzuführen ist, greift man in dem fast ausschließlich geleasten Pkw-Fuhrpark auf zahlreiche Servicebausteine zurück.

Die Einteilung der Dienstwagenberechtigten erfolgt in einem vierstufigen System, vom Verkaufsberater bis hin zur obersten Führungsebene. Seit Mitte dieses Jahres läuft der Pkw-Beschaffungsprozess im Inneren völlig automatisiert. Wobei die Dienstwagennutzer die Wahl zwischen den Marken Audi, BMW, Peugeot und Volkswagen haben, welche über die Autohäuser der ahg/bhg Autohandelsgesellschaft mbH bezogen werden.

Einsparpotenzial generieren

Seit gut zwei Jahren greift die BayWa bei der Behebung von Glasschäden auf das Know-how von junited Autoglas zurück. Ausgangspunkt für die Zusammenarbeit waren die Erfahrungen von Marcus Federhoff mit dem Glasspezialisten bei seinem vorherigen Arbeitgeber: „In meiner neuen Tätigkeit bei der BayWa hinterfragte ich zunächst einige Sachverhalte, wobei mir besonders Optimierungschancen im Bereich von Glasschäden auffielen. Da sich die Abwicklung dieser Schäden in Vertragswerkstätten und bei Glaspartnern um die Ecke mehr als schwierig darstellte, suchte ich den Kontakt zu Herrn Curtius, um mit ihm die Prozesse in diesem Bereich zu konsolidieren und wirtschaftlich zu gestalten", erklärt der Fuhrparkmanager der BayWa.

Zuvor galt es für junited Autoglas aber die nicht öffentliche Ausschreibung, die klärt, ob die Regionalität des Mischkonzerns für den Kölner Glasspezialisten auch abbildbar ist, für sich zu entscheiden. „Hier hat junited Autoglas noch einmal die Performance als mobiler Service auch am Standort für ganz Deutschland bewiesen, die mir aus vorheriger Tätigkeit bekannt war, und hat nicht allein durch den Preis überzeugt", erläutert Marcus Federhoff. Nach nun gut zwei Jahren funktioniert der Prozess bei der Behebung von Glasschäden so reibungslos, dass man sich eigentlich nur zum Jahresgespräch trifft. „Die schwierigste Aufgabenstellung mit einem Lieferanten wie junited Autoglas ist eigentlich, dass der Prozess im Haus funktioniert, sprich, dass der Mitarbeiter weiß, dass er bei Glasschäden zu junited Autoglas muss", ergänzt der BayWa Fuhrparkmanager. Daher steht bei jeder Zusammenarbeit im Vordergrund, dass auch die

Tobias Plester:

„Durch Schulungen oder die mehrfache Zertifizierung sind wir bestrebt, stets sicherzustellen, dass keinerlei Zeit- und Know-how-Verlust bei unseren Partnern eintritt“

Mitarbeiter den Prozess leben, damit die erwarteten Einsparungen auch generiert werden können.

Betreuung bei Glasschäden

Seit zehn Jahren ist der Autoglasspezialist aus Köln am Markt. Von dort wird das Werkstattnetz koordiniert und die zurzeit über 230 Stationen von Flensburg bis zum Bodensee betreut. „Dabei rekrutieren sich unsere Partner als ‚Autoglaser der ersten Generation' und repräsentieren all das, was Dienstleistungs- und Versorgungsunternehmen, wie die BayWa, heute erwarten. Das heißt, dass die Prozesse und Verbindlichkeiten stimmen müssen“, weiß Tobias Plester, Geschäftsführer der junited Autoglas Deutschland GmbH & Co. KG, zu berichten. Hinzu kommen bei einem Mischkonzern auch die unterschiedlichen Anforderungen der einzelnen Sparten, die eine zusätzliche Herausforderung darstellen. Dennoch müssen die Grundtugenden und die Qualität in allen Bereichen dem gleichen Standard entsprechen. „Insbesondere im Geschäft mit Firmenkunden ist es wichtig, dass die Dienstwagen möglichst kurze Ausfallzeiten haben. Mit unserem Netz verfügen wir über die nötige Flexibilität und das Know-how, um diesen Anforderungen gerecht zu werden“, erklärt Tobias Plester.

Dabei stellt eine Firmenflotte noch eine zusätzliche Herausforderung dar, da sie Vorreiter bei hochfunktionellen Fahrzeugen sind. Heute dient die Fahrzeugscheibe nicht nur als Schutz vor Wind und Wetter, sondern viele Funktionen, die über den reinen Sicherheitsaspekt hinausgehen, finden sich in ihr. So sorgen beispielsweise hauchdünne Drähte in der Scheibe dafür, dass diese bei jeder Wetterbedingung klar bleiben. Auch moderne Fahrerassistenzsysteme, seien es Regen- und Lichtsensoren oder hochtechnische Kamerasysteme, welche die Straße vor dem Fahrzeug bis ins kleinste Detail analysieren, finden sich direkt hinter der Windschutzscheibe. „Die ständige Weiterentwicklung im Bereich der Fahrzeug- und Glasfunktionalität stellt eine zusätzliche Herausforderung für unseren Geschäftszweig dar. Daher sind wir durch Schulungen oder die mehrfache Zertifizierung bestrebt, stets sicherzustellen, dass keinerlei Zeit- und Know-how-Verlust bei unseren Partnern eintritt“, macht der Geschäftsführer von junited Autoglas deutlich.

Hohes Maß an Flexibilität

Die dezentrale Struktur des Fuhrparks der Bay-

Marcus Federhoff:

„Es ist auch der größte Vorteil nicht nur auf einen Weg beschränkt zu werden, sondern dem Mitarbeiter die freie Wahl zu lassen“

Wa bringt es mit sich, dass die rheinländischen Autoglasspezialisten bei der Behebung von Glasschäden möglichst flexibel sein müssen. Dabei kann der Dienstwagennutzer selbst entscheiden, ob er eine junited Autoglas Werkstatt vor Ort aufsucht, den Hol- und Bringservice in Anspruch nimmt oder über die Hotline den Kontakt zum junited Autoglas Partner sucht. Dabei dient die Hotline lediglich zur Vermittlung zwischen Dienstwagennutzer und Partnerbetrieb. „Die Hotline ist in erster Linie dazu gedacht, den Kontakt zwischen dem nächstgelegenen Partner und dem Fahrer herzustellen. Dabei kann auch gleich geklärt werden, ob ein Ersatzwagen benötigt wird, der Service vor Ort geschehen soll und welche Modalitäten es zu beachten gilt. Dadurch wollen wir den Prozess möglichst effizient gestalten, sodass die Ausfallzeiten der Dienst-

(Fortsetzung auf S. 28)

Jörg Curtius, Tobias Plester (beide junited Autoglas) sowie Marcus Federhoff (BayWa) gewährten in entspannter Atmosphäre Bernd Franke und Steven Bohg (beide Flottenmanagement) einen Einblick in die Zusammenarbeit des Kölner Autoglasspezialisten mit der BayWa (v. li. n. re.)

wagen möglichst auf ein Minimum beschränkt werden", erläutert Jörg Curtius, Leiter Key Account Flotte/Leasing der junited Autoglas Deutschland GmbH & Co. KG. Auch bei BayWa ist man über diese Lösung glücklich: „Es ist auch der größte Vorteil, wenn Sie sich die Fülle der Mitarbeiter und deren Strukturen anschauen, nicht nur auf einen Weg beschränkt zu werden, sondern dem Mitarbeiter die freie Wahl zu lassen", ergänzt Marcus Federhoff.

Gleichzeitig bringt der Kontakt zum regionalen Partnerbetrieb den Vorteil mit sich, dass beide die gleiche Sprache sprechen: „Letztendlich hat der Mitarbeiter keine Affinität zur Scheibe, der Reparatur und dem wirtschaftlichen Gedanken, der dahintersteckt. In erster Linie sieht er sich in der Pflicht, sich um die Behebung des Glasschadens zu bemühen, und hier wäre es nur hinderlich, wenn die Kommunikation aufgrund unterschiedlicher Philosophien zusätzlich erschwert wird", erklärt Marcus Federhoff. Daher ist es für junited Autoglas auch ein wichtiger Faktor, mit dem Kunden eine Sprache zu sprechen. „Bei unseren Partnern handelt es sich um Inhaber, die aus der Region kommen und sich auch mit dieser identifizieren. Im besten Fall leben sie auch die regionalen Ansichten und dann haben sie auch einen Draht zueinander, der über die Dienstleistung hinausgeht", erläutert Tobias Plester.

junited Autoglas

junited Autoglas ist das größte Netzwerk unabhängiger Fachbetriebe für Autoglas in Deutschland. Nach der Firmengründung im Jahre 2004 hat die rasante Großkundengewinnung dazu geführt, dass mittlerweile in über 230 Stationen Autoscheiben repariert oder ausgetauscht werden. junited Autoglas arbeitet mit allen großen Versicherungen, zahlreichen Fahrzeugflotten sowie Leasinggesellschaften zusammen und rechnet direkt mit diesen ab. Die Kunden von junited Autoglas schätzen die kostenfreien Angebote wie zum Beispiel einen Ersatzwagen oder einen mobilen Vor-Ort-Service.

Zuverlässig auch im Ernstfall

Früher lagen die Spitzen bei der Behebung von Glasschäden vor allem im Frühjahr, da man sich nach einem harten Winter und entsprechend widrigen Bedingungen auch einmal mehr mit der Überprüfung von Scheiben und Fahrzeug beschäftigte. In den letzten Jahren kam es aufgrund der globalen Erwärmung vor allem in der Jahresmitte zur Häufung von Extremwetterphänomenen. Allein im vergangenen Jahr verzeichnete die Versicherungsindustrie laut Angaben des Gesamtverbands der Deutschen Versicherungswirtschaft (GDV) Ausgaben von 1,5 Milliarden Euro durch Sturm- und Hagelschäden an Pkw. Davon waren auch unzählige Dienstfahrzeuge in Teilen von Niedersachsen und Nordrhein-Westfalen betroffen, die oftmals ohne Überdachung auf dem Firmengelände stehen. „In solchen Situationen lebt unser Netzwerk auf. Da wir hier von Inhabern sprechen, wissen diese auch, wann sprichwörtlich ‚Not am Mann' ist und gehen dann mit der notwendigen Flexibilität an die Behebung der Schäden. Gleichzeitig werden Monteure aus anderen Regionen hinzugerufen, die sicherstellen, dass sich die Ausfallzeiten so gering wie möglich halten, denn oftmals ist die Weiterfahrt mit einer kaputten Scheibe ausgeschlossen. Aufgrund der zunehmenden Häufung dieser Phänomene sind mittlerweile auch die Abrechnungsmodalitäten sowie die industriellen Anforderungen, was Ersatzscheiben angeht, gegeben", gibt Jörg Curtius zu verstehen. Dennoch wird man lediglich 60 bis 70 Prozent verhindern können, da eine Planung in diesem Bereich aufgrund der regional unterschiedlichen Intensitäten der Unwetter kaum möglich ist.

Jörg Curtius:

„Wir wollen den Prozess möglichst effizient gestalten, sodass die Ausfallzeiten der Dienstwagen auf ein Minimum beschränkt werden"

Ausblick

Der Dienstwagen ist heute nicht nur reines Transportmittel, sondern dient gleichermaßen der Repräsentation des Unternehmens. Daher sind die BayWa-Mitarbeiter darauf bedacht, den Zustand ihres Arbeitsmittels in regelmäßigen Abständen zu überprüfen. Nur durch eine regelmäßige Kontrolle können Schäden schon im Frühstadium möglichst auf ein Minimum beschränkt werden. Sollte es zu einem Schadenfall kommen, muss der Prozess schnell und ohne viele Eingriffe vonstattengehen, da die Reparaturkosten meist in keinem Verhältnis zu den Ausfallzeiten und den dadurch entstandenen Kosten stehen. „Im Fuhrparkmanagement stellen sich auch die Fragen, was kostet es mich, den Fahrer schnell wieder auf die Straße zu bekommen, und welche Prozesse stehen dahinter und nicht nur, was mich die Reparatur kostet", erklärt Marcus Federhoff.

Business-Leasing
ab **€ 249**[2)]
Erhältlich ab
€ 20.061 [3)]

Warum denn nur Business-Class fliegen?
Fahren Sie Mazda6 Business-Line.

4,2 l/100 km[1)]
380 Nm Drehmoment
Motorleistung
14:1 Verdichtungsverhältnis
Automatikgetriebe
Chassis
Leichtbau
i-stop
110 kW (150 PS) Leistung
Fahrspaß
i-ELOOP
110 g CO_2/km[1)]

mazda
zoom-zoom

MAZDA FLEET. QUALITÄT ERLEBEN. EFFIZIENZ ERFAHREN.
Ob Sie nach Dienst- oder Flottenfahrzeug suchen: Der Mazda6 vereint athletisches, aerodynamisches Design mit der innovativen SKYACTIV Technologie und sorgt so für hohen Fahrspaß und niedrigen Verbrauch. Ob im besonders sparsamen Mazda6 SKYACTIV-D 150 mit 110 kW (150 PS) und einem Verbrauch ab nur 4,2 l/100 km oder im kraftvollen Mazda6 SKYACTIV-D 175 mit 129 kW (175 PS) mit einem beeindruckenden Drehmoment von 420 Nm. Sie sind immer effizient unterwegs und auf Wunsch natürlich auch dank Automatik besonders komfortabel. Informieren Sie sich jetzt unter www.mazda-fleet.de über unsere Angebote für Firmenkunden.

Gewinner des
reddot design award
winner 2013
www.red-dot.de

1) Kraftstoffverbrauch im kombinierten Testzyklus: 4,9 – 4,2 l/100 km; CO_2-Emissionen im kombinierten Testzyklus: 129 – 110 g/km.

2) Monatliche Rate für ein gewerbliches Leasingangebot der Mazda Finance – einem Service-Center der Santander Consumer Leasing GmbH, Santander-Platz 1, 41064 Mönchengladbach – bei NULL Leasing und € 0 Sonderzahlung mit 36 Monaten Laufzeit und 60.000 km Gesamtlaufleistung für einen Mazda6 Kombi SKYACTIV-D 150 Business-Line.
3) UPE ohne MwSt. und abzüglich Gewerbekunden-Nachlass für einen Mazda6 Kombi SKYACTIV-D 150 Business-Line.
Abbildung zeigt Fahrzeug mit höherwertiger Ausstattung. Nur bei teilnehmenden Mazda Vertragshändlern. Alle Preise exkl. MwSt., zzgl. Überführungs- und Zulassungskosten.

Auch über www.mazda.de

Eine Werbung der Mazda Motors (Deutschland) GmbH.

Interview mit Bernd Seßner (Fleetmanager bei der BASF Coatings GmbH)

Alles im Lack?!

Bernd Seßner (Mitte) erläutert Bernd Franke (re.) und Simon Pfost (li., beide Flottenmanagement), dass sich die BASF Coatings GmbH von einem Lackhersteller zu einem Komplettdienstleister entwickelt hat

Flottenmanagement: Herr Seßner, können Sie uns in ein paar einleitenden Sätzen etwas zu Ihren wesentlichen Aufgaben bei der BASF Coatings GmbH beziehungsweise Glasurit erzählen?

Bernd Seßner: Mittlerweile arbeite ich seit 20 Jahren bei der BASF Coatings GmbH, davon jetzt circa seit sechs Jahren im Bereich Flotte und Schadenmanagement. Meine Kernaufgabe liegt im Bereich der Initiative ColorMotion.

Die Initiative gibt es bereits seit circa 15 Jahren. Dabei handelt es sich um ein Netzwerk, das derzeit deutschlandweit rund 320 Werkstattbetriebe umfasst. Wir sind nahezu flächendeckend vertreten. Unser Ziel ist es, unsere Kunden mit innovativen und nachhaltigen Lösungen dabei zu unterstützen, jetzt und in Zukunft noch erfolgreicher zu sein. So bietet das ColorMotion-Netzwerk heute nicht nur Seminare und individuelle Beratungs- und Serviceleistungen, unter anderem zu Themen wie Kundengewinnung/-bindung, Energiecheck, Werkstattplanung, Personalführung und Betriebswirtschaft, sondern auch einen Informationsaustausch mit anderen ColorMotion-Betrieben.

Ich bin dabei für sämtliche Kooperationen zuständig, akquiriere und veranstalte Schulungen für unsere Betriebe. Bei den Schulungen geht es darum, wie sich die Betriebe künftig auf dem Schadenmarkt und gegenüber Flotten, Versicherungen und Schadensmaklern aufstellen und wie sie sich besser vermarkten können.

Flottenmanagement: Wie kann der Fuhrparkleiter von dem bestehenden Netzwerk profitieren und was sind die Hauptvorteile für ihn?

Bernd Seßner: Für den Flottenmanager bieten sich mehrere Vorteile durch dieses Netzwerk. Jeder Betrieb wird von der Dekra nach dem internationalen Standard ISO 9001 zertifiziert. Zudem haben wir eine Zusatzzertifikation in Sachen Schadenmanagement, die Betriebe müssen dabei auch einzelne Prozesse darlegen. Damit erreichen wir einen hohen Qualitätsstandard. Wir führen in unseren Betrieben, was auch nicht selbstverständlich ist, alle Prozesse selbst durch. Darüber hinaus bieten wir den Flotten gewisse Zusatzdienstleistungen, wie beispielsweise kostenlosen Hol- und Bringservice oder einheitliche Stundenverrechnungssätze. Im Kaskofall gibt es bei uns einen kostenlosen Leihwagen von unseren Mitgliedsbetrieben. Durch unsere regelmäßigen Schulungen, Zertifikationen und Weiterbildungen ist es unser Anspruch, die Flottenkunden bei einem Schadenfall bestmöglich zu betreuen.

Bernd Seßner:

„Wir, die BASF Coatings, sind zertifiziert und haben die kompletten Lackfreigaben für nahezu alle Automobilhersteller“

Weitere Vorteile für den Fuhrparkleiter sind kurze, schnelle Prozesse, Transparenz und Planungssicherheit. Besonders wichtig ist dabei: Es gibt mit meiner Person nur einen Ansprechpartner für die jeweiligen Prozesse im Netzwerk (Kommunikation mit den Werkstätten et cetera). So sind unnötige Verlangsamungen oder Störungen ausgeschlossen.

Darüber hinaus ist das Netzwerk für den Fuhrparkleiter kostenlos und es bieten sich durch den Onlinezugang viele Möglichkeiten. Alle Werkstattbetriebe sind auf der ColorMotion-Onlineplattform bildlich und mit Geodaten hinterlegt. Der Flottenmanager kann zudem direkt sämtliche Details der Werkstätten einsehen. Das reicht dann von der Mitarbeiteranzahl über die mechanische Ausstattung bis hin zur Auflistung der Zusammenarbeit mit Schadenslenkern. Für den Fuhrparkleiter ist es auch möglich, über seine Software direkt Aufträge an den jeweils gewünschten Betrieb zu übermitteln.

Flottenmanagement: Wie sieht konkret die Zusammenarbeit zwischen Glasurit und den 320 Mitgliedsunternehmen aus?

Bernd Seßner: Insgesamt haben wir in Deutschland rund 3.000 kaufende Kunden. Aus ihnen hat sich das Netzwerk gebildet. Wir beliefern alle Betriebe mit unseren Lacken.

Mit unserem Tochterunternehmen in Dortmund, der BASF Coatings Services GmbH, haben wir eine eigene Vertriebsmannschaft, die aus Kaufleuten und Technikern besteht. Beispielsweise findet gerade in unserem Hause eine Technikertagung statt, hier werden die Produkte professionell vorgeführt, verkauft und es finden auch Schulungen für die Zusatzprodukte statt.

Die Betriebe selbst erhalten bei den Seminaren Vergünstigungen und ihnen ist durch das Netzwerk ein ganz anderer Austausch mit Kollegen möglich.

Flottenmanagement: Für Flotten sind Reparaturen nach Herstellervorgaben wichtig. Wie werden Sie diesen Ansprüchen gerecht?

Bernd Seßner: Wir geben vor, was die Dekra bei unseren Betrieben abzuprüfen hat, um einen einheitlichen Standard zu gewährleisten und um die Reparaturen nach Herstellervorgaben umsetzen zu lassen. Diese Zertifizierung seitens der Dekra wird in regelmäßigen Abständen durchgeführt. Wir, die BASF, sind ebenfalls zertifiziert und haben die kompletten Lackfreigaben für nahezu alle Automobilhersteller.

Bei unseren Reparaturen werden ausschließlich Originalersatzteile verwendet, außer der Fuhrparkleiter fragt explizit nach einem anderen Teil, beispielsweise einem Scheinwerfer von Hella. Das setzen wir dann ebenfalls gerne um, so flexibel sind wir. Ansonsten arbeiten wir zu 100 Prozent nach Herstellervorgaben. Wir geben auf unsere Reparaturen zudem zwischen drei und fünf Jahre Garantie, je nach Flotte ist das unterschiedlich. Im Anschluss an eine Reparatur rufen wir durch einen Dienstleister den Fahrer und auch den Fuhrparkleiter an und fragen, ob er zufrieden

war. Wir schaffen durch diese Recalls auch hier eine nachhaltige Kundenbindung. So können wir gewisse Schwachstellen im Prozess oder bei der Reparatur selbst aufdecken und beheben.

Flottenmanagement: Bieten Sie auch Reparaturen nach dem Smart-Repair-Verfahren an?

Bernd Seßner: Unsere Werkstattbetriebe sind in Sachen Smart Repair auf dem neuesten Stand. Durch das Thema Spot Repair haben vor über 15 Jahren damit angefangen, Extraprodukte dafür zu entwickeln. Früher hieß es noch „Beilackieren", jetzt heißt es Spot Repair, da sind wir schon ganz lange am Markt und auch mit unseren Produkten ganz weit vorne in diesem Bereich. Zum einen durch unseren hohen Qualitätsstandard und zum anderen durch die Freigabe der Autohersteller.

Flottenmanagement: Was verbirgt sich hinter RATIO Concept Plus?

Bernd Seßner: RATIO Concept Plus ist ein modular aufgebautes System von praxisorientierter Betriebsberatung und dient der Verbesserung der wirtschaftlichen Situation von Lackierbetrieben. Die einzelnen Module des Programms können individuell auf den jeweiligen Betrieb abgestimmt werden. Dadurch haben wir uns vom Lack- zum umfassenden Lösungsanbieter auch für technische und betriebswirtschaftliche Belange entwickelt.

Das Konzept hat die Aufgabe, den Betrieben in den Prozessen weiterzuhelfen, auszubilden und für Nachhaltigkeit zu sorgen. Wir bleiben also von A bis Z an den Prozessen in den Betrieben dran und geben den Werkstätten kein Handbuch und kontrollieren die Entwicklung zwei Monate später. Unsere fünf speziell ausgebildeten ColorMotion-Betriebsberater (Betriebswirte des Handwerks) sind für die 320 Betriebe in Deutschland verantwortlich. Sie haben die Aufgabe, diese Betriebe so in ihren Regionen aufzustellen, dass sie mit dem Wettbewerb mithalten können. Wir haben eigene Programme entwickelt, wie wir dann die Prozesse in den Werkstätten und das Marketing in der Region aufstellen, den Internetauftritt anpassen et cetera. Elementar ist hierbei für uns die Nachhaltigkeit unserer Schulungs- und Anpassungsmaßnahmen. Die Seminare und Schulungen werden dabei hervorragend angenommen. Wir sind das komplette Jahr über ausgebucht gewesen.

Flottenmanagement: Seit einiger Zeit kooperieren Sie mit Bosch Car Service. Wie kam es zu der Zusammenarbeit?

Bernd Seßner: Vor gut zwei Jahren fanden hier die ersten Gespräche darüber statt, wie man das Bosch-Car-Service-Konzept mit einem Lackier- beziehungsweise Karosserie- und Lackier-(K&L-) Betrieb unseres Werkstattkonzepts ColorMotion sinnvoll „verheiraten" könnte. Für uns ist es absolut wichtig, unsere Betriebe in Sachen Mechatronik, Wartung und Elektronik auf den neuesten Stand zu bringen, um ein Komplettdienstleister zu werden. Zudem war es schon immer die Vision, noch eine große Marke mit ins Boot zu holen. Durch Kontakte ist es mir dann gelungen, das Thema voranzutreiben und die Zusammenarbeit mit den rund 1.100 Bosch-Car-Service-Betrieben in Deutschland zu forcieren.

Angeregte Gespräche, nette Atmosphäre: Bernd Seßner beschreibt die ColorMotion-Initiative vor einem Glasurit-Lackgemälde

Das erste Unternehmen, das mit dem kurzerhand in die Praxis umgesetzten Konzept an den Start ging, war die BOYA-Gruppe mit ihrem Neubau in Hildesheim. Rund ein halbes Dutzend weiterer ColorMotion-Partner folgte dann parallel nach beziehungsweise sind gerade in Umsetzung des neuen Konzeptes.

Flottenmanagement: Wie sehen Ihre Ziele mit Glasurit in nächster Zeit aus?

Bernd Seßner: Uns ist es sehr wichtig, dass wir in Deutschland weiterhin eine so hohe Qualität in unserem Netzwerk haben. Wir suchen auch weiterhin noch gute K & L-Betriebe und wollen unser Netz weiter ausbauen. Darüber hinaus werden wir unsere Schulungen auf den Mehrwert von Glasurit richten. Denn nur ein gut aufgestellter Betrieb kann in Zukunft auch überleben.

Natürlich ist auch das Thema „Europa" ein ganz wichtiger Baustein für uns. Europa wächst zusammen und ist zusammengewachsen. Hier gibt es viele große internationale Unternehmen, die europäische Fuhrparks haben und in ganz Europa unterwegs sind. Hierbei möchten wir in Zukunft auch einen Lösungsvorschlag bieten. Wenn Anfragen kommen sollten, sind wir auch eigentlich schon bereit, die Lösung europäisch auszulegen.

Zudem sind wir derzeit auch mit den meisten großen Leasinggesellschaften (Non-Captives und Hersteller) in Gesprächen beziehungsweise Verhandlungen. Sie nutzen teilweise bereits Betriebe aus unserem Netzwerk.

Historie der BASF Coatings GmbH

1888: *Gründung der Max Winkelmann AG (Hauptgeschäftsfeld: Produktion von Lacken und Farben)*

1889: *Änderung des Firmennamens in „Glasurit", Schützung durch Reichspatent. Name soll glasurartigen, harten Überzug der Lackfarbe beschreiben*

1908: *Umwandlung in Aktiengesellschaft (Glasurit-Werke Max Winkelmann AG)*

1925: *Papagei wird Markenzeichen des Unternehmens*

ab 1945: *Glasurit wird zum Hauptlieferanten für deutsche Automobilindustrie und zum größten Lackhersteller der Welt*

1965: *BASF kauft das Unternehmen. In der Folgezeit gibt es weitere Zukäufe von Lackfirmen seitens der BASF*

2010: *Seit Anfang März firmiert das Unternehmen unter BASF Coatings GmbH*

Flottentag im Ländle

Am 18. September fand in Schwäbisch Hall der 2. Flottentag von Signal Reklame statt. Flottenmanagement war als Veranstaltungspartner mit vor Ort und hörte interessante Vorträge, traf auf altbekannte sowie neue Gesichter und schaute sich den Prozess des Fahrzeugbeklebens in den Werkshallen näher an.

Die Sonne strahlte, als der 2. Flottentag des baden-württembergischen Beklebespezialisten Signal Reklame eingeläutet wurde. Nachdem im letzten Jahr bereits rund 50 Entscheider aus der Fuhrparkbranche den Weg ins Hohenlohische gefunden hatten, zog es dieses Mal etwa 80 Experten in die Firmenzentrale des Fahrzeugbeklebers. Neben Fuhrparkleitern, der Hauptzielgruppe des Flottentags, waren ebenso Flottendienstleister und weitere Fachbesucher anwesend.

Nach der Begrüßung durch Signal-Reklame-Chef Markus Schäffler startete Norbert Fröhlich von BMW mit der Vortragsreihe. Der Key-Account-Manager im Bereich Direktkunden erklärte den Elektromobilitätsansatz von BMW und hatte dafür eigens auch den BMW i3 für Testfahrten mitgebracht. Ihm folgte der Fuhrparkleiter und Experte für Arbeitssicherheit Martin Kaus von der Firma Efaflex mit seinem Vortrag „Der Firmenwagen aus Sicht der Fachkraft für Arbeitssicherheit". Dabei erläuterte er gesetzliche Vorschriften, mögliche Gefahren und gab zahlreiche Tipps, zum Beispiel zur Ladungssicherung.

Die anschließende Mittagspause bot neben einem reichhaltigen Mittagsbuffet auch genügend Zeit zum Netzwerken. Zudem wurden individuelle Werksführungen angeboten, die die Schritte von der grafischen Konzeption über den Druck bis hin zur Beklebung eines Fahrzeuges aufzeigten.

Der Nachmittag startete dann mit zwei weiteren Vorträgen. Den Anfang machte Peter Siegert von Mitsubishi. Der Key-Account-Manager Fleet & Green Mobility gab Einblicke in die grüne Strategie von Mitsubishi, präsentierte unter anderem den Plug-in-Hybrid „Outlander" und sprach über bidirektionale E-Fahrzeuge als Speicher auf vier Rädern. Zum Abschluss der Reihe referierte die Redakteurin Nicole Holzer vom Fachmagazin „Firmenauto" über die verschiedenen Einflussfaktoren auf den Restwert von Fahrzeugen.

Anschließend konnten bei Kaffee und Kuchen die geknüpften Kontakte intensiviert oder weitere Netzwerke erschlossen werden. Eine Verlosung mit attraktiven Preisen der Veranstaltungspartner (unter anderem auch Wollnikom, AUTOonline und flottentermine.de) beendete den offiziellen Teil der Veranstaltung. Als ein weiteres Highlight konnten jetzt Fahrzeuge wie das Tesla Modell S oder der Porsche Panamera SE-Hybrid getestet werden.

Danach ging es für die geladenen Fuhrparkmanager zur Abendveranstaltung „Wein & Schwein" im nahe gelegenen Hotel Reber's Pflug, wo Gespräche bei einem Glas Rotwein und Spezialitäten vom Schwein weitergeführt wurden.

Signal-Reklame-Chef Markus Schäffler verbuchte die Veranstaltung als vollen Erfolg: „Die Branche ist wie eine große Familie. Uns ist wichtig, als regelmäßiger Gastgeber von Events für unsere Freunde greifbar zu sein", erklärte er und bestätigte eine Fortsetzung der Veranstaltungsreihe für 2015.

Durch seine familiäre Atmosphäre und die ländliche Idylle hat der Flottentag bei Signal Reklame einen besonderen Charme. Insbesondere für Fuhrparkleiter bietet der Termin ein abwechslungsreiches Programm und eine Vielzahl von Weiterbildungs- sowie Kontaktmöglichkeiten. Die Einblicke hinter die Kulissen eines professionellen Fahrzeugbeklebers sind auch oder gerade für Branchenneulinge interessant. Wer auf der Suche nach neuer Expertise ist, sollte sich diese Veranstaltung schon einmal für das kommende Jahr vormerken.

Rainer Schwer (Dekra, re.) im Gespräch mit Bernd Franke (Flottenmanagement) (o.)

Sebastian Kreuzer (Signal Reklame, li.) und Jens Schulz (MMD Automobile GmbH, re.) (linkes Bild)

DER NEUE **VIVARO**

DAS BÜRO ZUM MITNEHMEN.

Mit USB-Anschluss, Klemmbretthalter und Doppelsitzbank mit umklappbarem Mittelsitz* für bequemes Arbeiten.

- Neu entwickelte, kraftvolle und sparsame BiTurbo-Dieselmotoren
- Optimierter Laderaum für 3 Euro-Paletten bereits mit kurzem Radstand
- Dichtes Servicenetz mit über 1.200 Stützpunkten in ganz Deutschland

Eine individuelle Beratung und persönliche Betreuung bietet Ihnen das Opel Firmenkundencenter:
Tel.: 0180 58010, info@opel-firmenkundencenter.de**

opel.de

*Optional. **0,14 €/Min. aus dem dt. Festnetz, Mobilfunkhöchstpreis 0,42 €/Min.

Kraftstoffverbrauch kombiniert 6,5–5,9 l/100 km; CO_2-Emission kombiniert 170–155 g/km (gemäß VO (EG) Nr. 715/2007).

Wir leben Autos.

Erlebniswelt: **Fahren**

Interview mit Christoph von Meyer, Leiter Vertrieb an Großkunden, Autovermieter und Sonderkunden, Region Deutschland, bei der BMW Group in München

Für Christoph von Meyer ist der BMW 2er Active Tourer eine spannende Verbindung aus Raumfunktionalität und „Freude am Fahren"

Flottenmanagement: Herr von Meyer, seit nunmehr drei Jahren verantworten Sie den Bereich Vertrieb an Großkunden, Autovermieter und Sonderkunden in Deutschland. Mit welchen Plänen und Vorstellungen sind Sie an diese Position herangetreten, welche Vorhaben und Projekte haben Sie seitdem umsetzen können?

Christoph von Meyer: Bereits in meiner vorhergehenden Funktion als Verkaufsleiter in der Niederlassung München hatte ich Kontakt mit dem Großkundengeschäft. Insofern war dieses Geschäftsfeld mir bereits bekannt. Ich konnte relativ schnell erkennen, welche Themen wir künftig stärken müssen. Dabei ging es in einem ersten Ansatz um die Struktur unseres Großkundenvertriebs: Das Key-Account-Management, das wir bereits 2005 vom sogenannten Gebietsleiteransatz aus umgestellt haben, haben wir weiter ausgebaut. So verteilt sich das Großkundengeschäft inzwischen auf 15 Key-Account-Manager, die den Rahmen für die Arbeit vor Ort in den derzeit 98 Großkundenstützpunkten in Deutschland schaffen und eine individuelle Betreuung gewährleisten.

Ein zweiter Punkt war die stetige Weiterentwicklung und Qualifizierung unserer Großkundenbetreuer in der Handelsorganisation. Unser Anspruch ist es, nah am Kunden zu sein, und gerade diese Zielgruppe legt großen Wert auf eine persönliche Betreuung. Dies bringt mich auch direkt zum dritten Punkt: der ganzheitlichen Betreuung der Großkunden. Wir legen Wert darauf, den Kontakt zum Dienstwagennutzer auch nach der Fahrzeugauslieferung weiter zu pflegen. So bringen wir etwa dreimal im Jahr unser BMW Business Class Magazin heraus, in dem wir nicht nur unsere neuen Produkte und Technologien, sondern auch BMW-fremde Themen beleuchten sowie nützliche Reisetipps geben. Zudem nutzen wir auch andere Direktmarketingkanäle wie den Newsletter.

Flottenmanagement: Bereits seit 1969 wirbt BMW mit dem Slogan „Freude am Fahren". Welche Bedeutung hat dieser Leitspruch heute für die Marke und wie spiegelt sich dieser in den Modellen wider?

Christoph von Meyer: In den drei Worten „Freude am Fahren" steckt viel mehr als nur die BMW-Markengene – Design, Technologie, Fahrdynamik und Erlebnis. Dieser prägnante Leitspruch ist seit 1969 zu einem Sinnbild der Marke BMW geworden und auf der ganzen Welt unverkennbar mit ihr verbunden. Daher sind wir uns in jedem Entwicklungsprozess und in jedem Produkt bewusst, dass diese dem Leitgedanken „Freude am Fahren" gerecht werden müssen.

Flottenmanagement: Analog zu den Gesamtabsatzzahlen in Deutschland nimmt die 3er-Modellreihe auch im Flottengeschäft die Führungsposition ein. Mit welchen Werten, aber auch Innovationen kann Ihr Mittelklassemodell in diesem hart umkämpften Segment punkten?

Christoph von Meyer: Unverkennbar spiegelt sich im BMW 3er natürlich auch die „Freude am Fahren" wider. Beim Fahrwerk absolvieren wir die Extrameile, sodass der BMW 3er in der Fahrdynamik einem Fahrzeug aus dem Motorsportbereich gleicht. Daneben vermitteln die Hochleistungsbremsen dem Dienstwagennutzer das nötige Sicherheitsgefühl, was gerade für Vielfahrer unabdingbar ist. Nicht zuletzt spielt auch BMW ConnectedDrive mit dem eCall eine entscheidende Rolle in puncto Sicherheit: All das sind Punkte, mit denen wir uns von den vielen anderen guten Anbietern absetzen. Und die Loyalität, insbesondere unserer Kunden des BMW 3er Touring, beweist, dass wir auf dem richtigen Weg sind.

3er Touring

4er Gran Coupé

5er Touring

i3

MINI 5-Türer

X4

Flottenmanagement: Das Produktportfolio von BMW ist heute so breit gefächert wie noch nie und bietet neben Pkw- sowie SUV-Modellen seit Neuestem auch einen Van. Welches sind Ihre Topseller und wie hat sich der Markt in den letzten Jahren aus Ihrer Sicht verändert, gibt es Trends, die der Fuhrparkleiter beachten sollte?

Christoph von Meyer: Die BMW 3er-Reihe und die BMW 5er-Reihe sind seit Jahren unsere Topseller. Mit Blick auf die Motorisierung nehmen der 318d, gefolgt vom 320d – jeweils in der Touringvariante – und dem 520d Touring die Spitzenpositionen ein. Hier zeigt sich auch, dass wir heute deutlich weniger Sechszylindermotoren verkaufen, wie es vielleicht noch vor sieben oder acht Jahren der Fall war. Dennoch würde ich nicht unbedingt von Downsizing sprechen, da wir heute mit dem neuen 520d Touring mit 190 PS über einem 530d Touring von vor acht Jahren liegen, was die Leistungswerte angeht. Der einzige Punkt, den der Dienstwagennutzer vielleicht vermissen könnte, ist das klangvolle Sechszylinderrauschen. Ansonsten sind diese Motoren wesentlich effizienter bei gleichen oder besseren Fahrleistungen.

Die Emissionswerte sind als Beschaffungskriterium dennoch in den vergangenen Jahren deutlich in den Vordergrund gerückt. Fuhrparkbeschaffer beziehen neben den Kriterien Funktionalität und Wirtschaftlichkeit heute auch immer stärker Faktoren wie Nachhaltigkeit und Energieeffizienz in ihre Entscheidung ein. Fahrzeuge mit einer attraktiven CO_2-Bilanz werden immer gefragter. Mit dem BMW i3 bieten wir hier eine sehr attraktive neue Möglichkeit im Fuhrpark.

Flottenmanagement: Mit dem 2er Active Tourer begibt sich BMW gleich in zweierlei Hinsicht auf neues Terrain, so bieten Sie erstmals einen Van an und dies sogleich mit Frontantrieb. Welche Intention stand bei der Entwicklung eines kompakten Premium-Vans im Vordergrund? Wird sich BMW künftig auch stärker auf das Van-Segment fokussieren? Wie sehen Sie die Chancen des 2er Active Tourer im Flottengeschäft?

Christoph von Meyer: Der BMW 2er Active Tourer war einer der spannendsten Modellanläufe in diesem Jahr. Bei den heute am Markt befindlichen Vans steht in erster Linie die Raumfunktionalität im Vordergrund. Wir wollten diese Raumfunktionalität mit dem Gefühl von „Freude am Fahren" zu verbinden. Der BMW 2er Active Tourer ist komfortabel und erfüllt gleichzeitig die BMW-typischen Werte wie Fahrfreude, Effizienz und Design. Diese Kombination gibt es so noch nicht auf dem Markt. Auch seitens der Händler stößt der BMW 2er Active Tourer auf durchweg positives Feedback, da hierdurch eine völlig neue Kundenklientel angesprochen werden kann: aktive Menschen, die viel unternehmen und eben auch einen höheren Platzbedarf haben. Die ersten Zahlen zeigen, dass unser Mut belohnt wird.

Flottenmanagement: Mit dem individuellen Charakter der Marke MINI sprechen Sie ganz bewusst die Zielgruppe der User Chooser an. Welchen Anteil nimmt die britische Kultmarke am Flottengeschäft der BMW Group ein? Wie wichtig ist es dabei, erstmals auch einen MINI 5-Türer anzubieten?

Christoph von Meyer: Dreitürige Varianten, wie wir sie für den MINI und auch den BMW 1er anbieten, sind noch immer in vielen Fuhrparks ein Hinderungsgrund für die Beschaffung. Daher freuen wir uns ganz besonders, dass wir die neueste MINI-Generation nun auch als 5-Türer anbieten können. Der Anteil von MINI an unseren Flottenzulassungen liegt bei knapp sieben Prozent. Wir sind zuversichtlich, dass wir diesen mit dem neuen Modell noch steigern werden.

Klassischerweise dient der MINI zur Motivation der Mitarbeiter. Er wird eher lokal eingesetzt und Jahreslaufleistungen von 30.000 oder 40.000 Kilometer sind eher die Ausnahme. Daneben nutzen ihn Großkunden auch gezielt für Marketingzwecke, denn kaum ein Fahrzeug versprüht so ein positives Image wie der MINI. Um dies auch in Zukunft sicherzustellen, haben wir uns bei der neuen MINI-Generation nicht nur seitens der Motoren, sondern auch der Verarbeitungsqualität und der Wertigkeit im Innenraum nochmals verbessert.

Christoph von Meyer:

„Im Bereich der modernen Fahrerassistenzsysteme sehe ich auch zukünftig Potenzial, um den Arbeitsalltag hinter dem Lenkrad so angenehm wie möglich zu gestalten"

Flottenmanagement: Die Ansprüche von Flottenkunden differenzieren sich oftmals schon bei der Ausstattung von denen der Privatkunden. Mit welchen Ausstattungsvarianten kommen Sie diesen Ansprüchen entgegen? Bieten Sie Businesspakete an und was beinhalten diese Angebote?

Christoph von Meyer: Spezielle Businesspakete sind heute unabdingbar im Großkundengeschäft und gehören mittlerweile zur Erwartungshaltung dieser Zielgruppe. Über fast alle Modellreihen hinweg bieten auch wir spezielle Pakete für Großkunden an, die sich an den jeweiligen Ansprüchen orientieren. So haben wir beispielsweise im BMW 3er Komforttelefonie, Park Distance Control, Geschwindigkeitsregler sowie ein Navigationssystem. Auch für den neuen BMW 2er Active Tourer ist ein solches Paket bereits verfügbar.

Flottenmanagement: Von einem Premiumhersteller erwarten die Kunden auch Premiumservice. Welche Dienstleistungen bieten Sie hier für den Fuhrparkleiter und insbesondere auch für den Fahrer? Womit kann BMW hier besonders punkten? Welche Neuerungen sind demnächst zu erwarten?

Christoph von Meyer: Heute können Großkunden unsere Serviceleistungen nicht nur an den

bereits erwähnten Großkundenstützpunkten, sondern auch in den 570 Outlets wahrnehmen. Zusätzlich haben wir in den Ballungsräumen spezielle Servicezentren aufgebaut, die sich der Flottenbetreuung nochmals intensiv widmen. Diese Nähe zum Kunden und dessen Belange ist eine ganz wesentliche Dienstleistung, die wir heute anbieten können.

Daneben hat der Nutzer eines BMW-Dienstwagens auch die Möglichkeit, eine BMW Business Card abzuschließen, wodurch wir einen persönlichen Kontakt herstellen. Zugleich kann die Karte auch dazu genutzt werden, um in jedem BMW-Betrieb in Deutschland den Service durchführen zu lassen und für diese Zeit kostenlos einen Werkstattersatzwagen in Anspruch zu nehmen. Erwähnen möchte ich auch die völlig beleglose Abrechnung im Rahmen unseres „BMW Service Inklusive"-Angebots. Ausgerüstet mit dieser Sonderausstattung weiß jeder BMW-Servicebetrieb anhand des Schlüssels, um welches Fahrzeug es sich handelt und welcher Service gemacht werden muss. Die Abrechnung erfolgt direkt mit BMW. Dadurch kann sich der Fuhrparkmanager auf sein Tagesgeschäft konzentrieren, da er mit der Abrechnung nichts mehr zu tun hat.

Flottenmanagement: ConnectedDrive ist das Zauberwort, unter dem BMW nicht nur Onlineservices, sondern auch modernste Fahrerassistenzsysteme zusammenfasst. Welche Bedeutung haben modernste Vernetzungstechnologien für eine Premiummarke? Ist ein Wandel vom Fahrer zum Fahrgast im eigenen Auto für die Zukunft zu erwarten?

Christoph von Meyer: Mit BMW Assist waren wir damals die Ersten, die moderne Fahrerassistenzsysteme in Fahrzeuge verbaut haben. Mit BMW ConnectedDrive können wir von diesem Engagement profitieren und sind heute führend in dem Bereich. Ein ganz entscheidender Bestandteil dieses Systems ist der eCall, der beim Auslösen der Airbags oder beim Druck auf die Taste im Dachhimmel ein von BMW beauftragtes Unternehmen alarmiert, das sich mit dem Fahrer in Verbindung setzt. Gleichzeitig werden geostationäre Daten, die Anzahl der Fahrzeuginsassen und Informationen zur Schwere des Unfalls an diese Zentrale über eine fest eingebaute SIM-Karte übermittelt. Die datenschutzrechtlichen Bestimmungen werden natürlich eingehalten.

Christoph von Meyer (Mitte) gibt im Gespräch mit Steven Bohg (li.) und Bernd Franke (beide Flottenmanagement, re.) Einblicke in die Flottenstrategie der Marken BMW und MINI

Neben dem großen Thema Sicherheit spielt auch der Komfort eine immer wichtigere Rolle. Gerade Nutzer, die täglich mehrere Stunden mit dem Dienstwagen unterwegs sind, profitieren von modernen Fahrerassistenzsystemen, wie etwa Stauassistenten. In diesem Bereich sehe ich auch zukünftig Potenzial, um den Arbeitsalltag hinter dem Lenkrad so angenehm wie möglich zu gestalten.

Mit dem hochautomatisierten Fahren wird das Autofahren in der Zukunft noch sicherer, komfortabler und effizienter. Die BMW Group forscht seit mehreren Jahren intensiv in diesem Bereich mit dem Ziel, eine möglichst seriennahe Technologie zu entwickeln. Wir können bereits gute Erfolge verzeichnen: Aktuell ist hochautomatisiertes Fahren auf der Autobahn bis zu einer Geschwindigkeit von 130 Kilometer pro Stunde möglich und vor Kurzem ist es uns gelungen, dass das Fahrzeug ohne Eingreifen des Fahrers die Autobahn an einem Autobahnkreuz wechselt. Um das Projekt voranzutreiben, werden wir weitere Forschungsfahrzeuge auf die Straße bringen.

Flottenmanagement: Die Themen Umwelt, Verbrauch und Emissionen erlangen nicht nur bei den Fuhrparks, sondern auch bei den Herstellern – nicht zuletzt durch CO_2-Grenzwerte der EU für 2020 – immer mehr an Relevanz. Was ist aus Ihrer Sicht die Technologie der Zukunft und warum? Welchen Stellenwert nimmt dabei das Mobilitätskonzept BMW i ein?

Christoph von Meyer: Ich gehe davon aus, dass wir einen Antriebsmix auf den Straßen finden werden. Neben konventionellen Antrieben werden Plug-in-Hybride, wie etwa der BMW i8, oder vollelektrische Fahrzeuge wie der BMW i3 das Straßenbild bereichern. Am Ende entscheidet der Kunde, welche Antriebstechnologie für ihn infrage kommt. Daher müssen wir uns, wie jeder andere Hersteller auch, möglichst breit aufstellen, um den Kundenwünschen gerecht zu werden.

So investieren wir nicht nur bei den konventionellen Antrieben, in dem wir die BMW-EfficientDynamics-Technologie weiter voran bringen, sondern verfolgen mit dem BMW i3 einen völlig revolutionären Ansatz, der bereits mit einem komplett neuen Produktentstehungsprozess beginnt. Hier steht Nachhaltigkeit bis ins kleinste Detail im Vordergrund: Die Kohlefaserproduktion findet ausschließlich mithilfe von Energie aus Wasserkraft statt und auch der Strom für die Produktion in Leipzig wird über die vier größten Windräder Europas erzeugt. Abgerundet wird das Angebot durch einen optionalen Vertrag mit der Naturstrom AG, bei dem 100 Prozent regenerative Energie genutzt werden kann. Der BMW i3 ist daher mehr als ein Fahrzeug, das ausschließlich auf Leichtbau setzt. Nachhaltigkeit auf der ganzen Linie und die intelligente Vernetzung des Fahrzeugs mit der Umwelt sind Kernelemente dieses Konzepts.

Flottenmanagement: Wenn Sie einmal einen Ausblick in die Zukunft geben, welche Pläne und Ziele haben Sie hier, wohin möchten Sie die Marken BMW und MINI noch bringen, welche Projekte sollen hierbei helfen?

Christoph von Meyer: Der Flottenmarkt in Deutschland hat in den letzten Jahren an Attraktivität enorm zugenommen und an Stabilität gewonnen. Großes Augenmerk werden wir auch künftig auf die Betreuungsstruktur, den Kundenkontakt und die Kundenzufriedenheit legen und mit einem Wort Premiumservice bieten, um die Kundenloyalität zu stärken. Was die nahe Zukunft betrifft, können sich unsere Kunden 2015 auf attraktive neue Modelle und Modellpflegemaßnahmen freuen.

BMW Group-Flottengeschäft 2013/2014

Verkaufte Einheiten letzte 12 Monate (Oktober 2013–September 2014)	*93.908*
Prozentuale Veränderung zum Vorjahr	*+ 9,9 %*
Verteilung des Flottengeschäfts in % (per September 2014)	*BMW - 1er/2er: 12,7%; 3er/4er: 33,5%; 5er: 22,3%; 6er/7er: 1,9%; X-Modelle: 20,9% MINI - Modelle: 6,8%*
Topseller im Flottengeschäft	*1. 318d Touring, 2. 320d Touring, 3. 520d Touring*
Flottenrelevante Produktneuheiten in den nächsten 12 Monaten	*k.A.*
Anteil Leasing/Kauf in %	*ca. 75% Finanzierung / 25% Kauf*
Garantiebedingungen	*Leistungszusagen gemäß BMW Qualitätsbrief, z.B. 2 Jahre Gewährleistung, Mobilitätsgarantie, 3 Jahre Gewährleistung für Lackschäden*
Inspektionsintervalle	*keine festen Service-Intervalle, individuelle Wartung durch intelligentes Condition Based Service System*
Kooperationspartner/Banken	*BMW Bank/Alphabet Fuhrpark Management GmbH*
Ansprechpartner Key-Account-Geschäft	*Christoph von Meyer*
Internetseite für Flottenkunden	*www.bmw-grosskunden.de*

MITSUBISHI MOTORS

Bis zu 52 km rein elektrisch

Bis zu 800 km insgesamt[1]

Tanken Sie Strom und Benzin. Mit dem Mitsubishi Plug-in Hybrid Outlander. Dem ersten Plug-in Hybrid SUV der Welt. Schon ab 39.990 EUR[2] (ab 33.605 EUR zzgl. MwSt.). Mehr auf www.greenmobility-mitsubishi.de

Jetzt den Film zum Auto ansehen

Entdecken Sie den Plug-in Hybrid Outlander bei Ihrem teilnehmenden Mitsubishi Handelspartner. Und erleben Sie, weshalb er auch in Ihrer Flotte eingesetzt werden könnte – obwohl er ein SUV ist.

[1] Mit einer Tankfüllung und voller Ladung der Batterie. NEFZ (Neuer Europäischer Fahrzyklus) Messverfahren ECE R101, **Gesamtverbrauch Plug-in Hybrid Outlander: Stromverbrauch (kombiniert) 13,4 kWh/100 km; Kraftstoffverbrauch (kombiniert) 1,9 l/100 km; CO_2-Emission (kombiniert) 44 g/km; Effizienzklasse A+**. Die tatsächlichen Werte zum Verbrauch elektrischer Energie/Kraftstoff bzw. zur Reichweite hängen ab von individueller Fahrweise, Straßen- und Verkehrsbedingungen, Außentemperatur, Klimaanlageneinsatz etc., dadurch kann sich die Reichweite reduzieren.

greenmobility

[2] Unverbindliche Preisempfehlung (UPE) der MMD Automobile GmbH ab Importlager, zuzüglich Überführungskosten.

5 JAHRE GARANTIE-PAKET*

* 5 Jahre Garantie-Paket: 3 Jahre Herstellergarantie bis 100.000 km, 2 Jahre Anschlussgarantie bis 150.000 km gemäß Bedingungen der CarGarantie, 5 Jahre Mobilitätsgarantie gemäß den jeweiligen Bedingungen der Allianz Global Assistance – nähere Informationen beim teilnehmenden Mitsubishi Handelspartner.

Veröffentlichung der MMD Automobile GmbH, 65428 Rüsselsheim.

Aller guten Dinge sind 4

Viermal findet die e-flotte-Stadiontour im Jahr statt. Jedes der Flottentreffen erhält durch die wechselnde Location einen anderen Charme. Das zweite Treffen 2014 fand in der Veltins-Arena auf Schalke statt und Flottenmanagement war exklusiv vor Ort.

Bereits 2012 gastierte die Stadiontour in Gelsenkirchen. Man käme immer wieder gerne hierher, wie Niels Krüger, Mitveranstalter und Geschäftsführer der e-flotte, in seiner Begrüßungsrede betonte. Die Kulisse der Fußball- und Eventarena bot für den Branchentreff einen imposanten Rahmen und reichlich Gesprächsstoff auch abseits klassischer Fuhrparkthemen. Doch im Zentrum der Veranstaltung standen natürlich diverse Vorträge zu unterschiedlichen Flottenmanagementbereichen.

Recht und Ordnung

Den Anfang der Vortragsreihe machte Sascha Kremer, Rechtsanwalt der Legerlotz Laschet Kanzlei für Wirtschaftsrecht. Er betonte, dass für Fuhrparkleiter eine Informationspflicht gelte. Demnach sollten Flottenverantwortliche, schon aus eigenem Interesse, genau über ihre Rechte und Pflichten Bescheid wissen. Schritt für Schritt erläuterte er dabei Beispiele und Rechtsbereiche, in denen der Flottenmanager zur Verantwortung gezogen werden könne, sollte es einmal nicht nach Vorschrift ablaufen.

Einer dieser Bereiche sind die Unfallverhütungsvorschriften (UVV). Diese sehen vor, dass der Fahrzeughalter bei der gewerblichen Nutzung des Fahrzeugs die Betriebssicherheit gewährleisten muss. Doch das Thema ist, entgegen der Meinung mancher Flottenmanager, nicht mit der UVV-Prüfung der Autohändler bei der Übergabe des Fahrzeugs erledigt. Zumal diese häufig nicht einmal gründlich erfolgt. Denn zur Betriebssicherheit gehöre schließlich auch die Arbeitssicherheit und hier muss der Flottenmanager den Fahrer beispielsweise in Sachen Ladungssicherung unterweisen, so Kremer.

Hans Joachim Köhler erläuterte sehr anschaulich die verschiedenen Sensortypen beim Thema RDKS

Zur Sprache kamen aber auch noch andere strittige Themen, wie zum Beispiel betriebsinterne Fahrerbewertungen, die Punktereform oder die Nutzung von Dashcams. Der Tenor des Vortrags machte deutlich, dass vor allem der Datenschutz das Fuhrparkleben immer weiter durchdringen wird.

Kostenoptimierung

Ein Dauerthema in Unternehmen sind Einsparmöglichkeiten, insbesondere im Bereich Firmenfuhrpark. Da ist es gut, wenn der Flottenmanager verschiedene Konzepte vorlegen kann, mit denen sich der Kostenpunkt Flotte reduzieren lässt. Unter anderem befassten sich die Vorträge von Thomas Krüger und seinem Sohn Niels Krüger mit dem Kostenabbau durch ein externes Schadenmanagement. Sie machten deutlich, dass es sinnvoll sein kann, diesen Bereich extern von Experten betreuen zu lassen, weil diese sehr viel effizienter arbeiten können und sich durch umfangreiches Reporting weitere Kosten verhindern lassen.

Die Kostenoptimierung spielt natürlich auch am Anfang und am Ende eines Fahrzeugzyklus im Fuhrpark eine Rolle. Dabei müssen es nicht immer die großen Bereiche sein, bei denen an der Optimierungsschraube gedreht werden muss. So behandelte Roland Vogt, Geschäftsführer TÜV Süd Car Registration & Services GmbH, das Thema der zentralen Abwicklung der Fahrzeugzulassung in der Flotte. Auch hier spart der Fuhrparkleiter durch die Abgabe von Kompetenzen Zeit und Geld.

Runde Sache

Bevor es zum Abschluss des Events zur Stadionführung durch die Arena auf Schalke ging, erläuterten die Reifenexperten von Euromaster noch die Neuerungen durch die Reifendruckkontrollsysteme. Allen voran erklärte Hans Joachim Köhler, worauf es bei den verschiedenen Sensoren ankommt und was der Fuhrparkleiter in diesem Zusammenhang wissen muss. Es lässt sich nach diesem Tag in Gelsenkirchen ein positives Resümee ziehen: Die lockere Stimmung, die Zeit zum Austausch untereinander und die interessanten Themen trugen zum Erfolg der Veranstaltung bei.

Kurzinterview mit Thomas und Niels Krüger

Sebastian Heuft, Bernd Franke (beide Flottenmanagement), Thomas Krüger und Niels Krüger (beide e-flotte), (v. li. n. re.)

Flottenmanagement: Seit wann gibt es die e-flotte-Stadiontour? Welche Entwicklung hat das Branchentreffen seit dem ersten Event genommen?

Thomas Krüger: Vor fünf Jahren haben wir zusammen mit den Kollegen vom TÜV Rheinland beschlossen, ein Event ins Leben zu rufen, auf dem sich Fuhrparkverantwortliche und Flottendienstleister treffen können. Seit vier Jahren gibt es nun bereits die e-flotte-Stadiontour, bei der wir in den verschiedenen Fußballstadien Deutschlands unseren Branchentreff veranstalten. Die Teilnehmerzahlen variieren je nach Veranstaltungsort. Interessanterweise besteht eine sehr große Nachfrage, wenn wir in der Allianz Arena in München gastieren. Dies zeigt uns, dass der Veranstaltungsort durchaus ein wichtiger Aufhänger sein kann.

Flottenmanagement: Sie haben sich bewusst für die großen und besonderen Fußballarenen in Deutschland als Veranstaltungsorte entschieden. Welche Bedeutung haben die Locations für die Flottenplattform?

Niels Krüger: Die Gründe, mit unserem Event in die Fußballstadien zu gehen, sind vielfältig. Zum einen sind die Arenen für die meisten fußballaffinen Flottenmanager/-innen eine interessante Location. Daher bieten wir, neben der eigentlichen Fachveranstaltung, auch immer eine Stadionführung an, bei der man einen Blick hinter die Kulissen werfen kann. Zum anderen sprechen Lage und Infrastruktur für die Wahl der Fußballstadien. Diese sind über ganz Deutschland verteilt und für die Fuhrparkleiter der einzelnen Regionen sehr gut zu erreichen. Daher sind wir bei unserer diesjährigen Stadiontour in vier unterschiedlichen Arenen vom Hamburger Millerntor bis zum Grundig Stadion in Nürnberg unterwegs, sodass wir regional vor Ort sein können und möglichst viele Fuhrparkleiter in Deutschland erreichen. In der Veltins-Arena auf Schalke sind wir bereits zum zweiten Mal, da sie sich als Eventarena natürlich auch besonders eignet.

Flottenmanagement: Von Schadenmanagement über UVV bis hin zu Einsparpotenzialen im Fuhrpark ist die Veranstaltung inhaltlich breit aufgestellt. Was ist Ihnen bei der Planung des Events wichtig?

Thomas Krüger: Wir schauen bei der thematischen Auswahl immer nach den offenen Fragen innerhalb der Branche. Durch unsere tägliche Arbeit mit Flottenmanagern wissen wir, wo gerade ein Bedarf besteht. Danach suchen wir dann unsere Referenten aus. Nehmen wir zum Beispiel das Thema UVV. Vor fünf Jahren haben wir damit begonnen, die UVV in unser Dienstleistungsportfolio aufzunehmen, seitdem hat sich viel getan und auch die Hersteller, Werkstattketten und andere Dienstleister springen auf diesen Zug mit auf. Hier ist es gerade für neue oder nebenberufliche Fuhrparkverwalter wichtig, auf dem neuesten Stand zu sein, und das kann unser Event leisten.

Flottenmanagement: Welchen Mehrwert bietet die Veranstaltung neben den Vorträgen für Fuhrparkentscheider? Wie wichtig ist Ihnen der informelle Austausch untereinander? Gibt es Zukunftspläne für den Event?

Niels Krüger: Die Veranstaltung soll den Teilnehmern die Zeit bieten, sich über neue Themen rund um den Flottenalltag zu informieren. Dazu tragen sowohl die immer aktuell gehaltenen Vorträge als auch die Zeit zwischen den Referaten bei, in der man sich mit Kollegen austauschen kann. Dabei soll die Stadiontour zu keiner Massenveranstaltung werden, sondern weiterhin in familiärer Atmosphäre stattfinden. Damit soll ein tatsächlicher Austausch untereinander ermöglicht werden. Interessant wollen wir die Veranstaltungen dabei immer auch für die kleineren Flotten halten. Für die Zukunft des Events haben wir bereits neue Ideen. Bei diesen Planungen ist es uns wichtig, noch näher an die Fuhrparks heranzukommen. Denkbar wäre beispielsweise eine noch breiter aufgestellte Roadshow an zehn oder mehr Standorten in Deutschland.

Sycada

Elektronisches Fahrtenbuch

Versicherungstelematik

SYCADA.GREEN
Sustainable Mobility

Verbrauchsoptimierung

Elektromobilität

Ihr Partner im (grünen) Flottenmanagement

Sycada Deutschland GmbH
www.sycada.com
info@sycada.com
+49 89 550616-0

Interview mit Axel Backof (Sales Director D-A-CH von TomTom Telematics)

18 % schneller

Flottenmanagement: Welchen Nutzwert kann TomTom Telematics dem Fuhrparkleiter bieten?

Axel Backof: TomTom Telematics ist der Geschäftsbereich von TomTom für Flottenmanagement und Fahrzeugtelematik. Unsere Flottenmanagement-Plattform Webfleet wird von kleinen und großen Unternehmen zur Verbesserung der Fahrzeugleistung, zum Einsparen von Kraftstoff, zur Fahrerunterstützung und Steigerung der gesamten Flotteneffizienz genutzt.

Axel Backof (TomTom Telematics, re.) erklärt Ralph Wuttke und Bernd Franke (beide Flottenmanagement, li.) die neuen Telematiklösungen

Wir haben dabei eine sehr große Bandbreite: Das beginnt bei uns in der einfachsten Version: Webfleet Lite ermöglicht im Zusammenspiel mit dem LINK 200 Fahrzeugortungsgerät Track and Trace. Damit sieht der Fuhrparkmanager jederzeit, wo sich seine Fahrzeuge gerade befinden. Der LINK 200 wird einfach in den OBD-2-Anschluss gesteckt, und schon sieht der Fuhrparkmanager neben dem Standort die Kilometerleistung sowie bestimmte Daten, wie beispielsweise Motor-Fehlercodes oder Wartungsintervalle. Der LINK 200 ist ein Plug-and-Play-Produkt. Somit fallen auch keine Einbaukosten an. Ist der LINK 200 einmal eingesteckt, muss in Webfleet Lite dann nur noch das Nummernschild übertragen werden, fertig. Schon sind die Fahrzeuge im System sichtbar.

Die großen Brüder des LINK 200, die fest eingebauten Fahrzeugortungsgeräte LINK 410 und LINK 510, sind kombinierbar mit einem Navigationssystem. Und dort beginnt es dann schon, dass Fuhrparkmanager auch Aufträge übermitteln, Touren planen und Arbeitszeiten erfassen können. Unsere Navigationssysteme, die TomTom PRO Driver Terminals, sind übrigens alles Profigeräte, die von der Auslegung her etwas anders sind als das, was es für Endkunden zu kaufen gibt. Unsere Profigeräte sind robuster, haben mehr Speicherkapazität und auch andere Akkubetriebszeiten. Normale Endkundengeräte werden im Schnitt 45 Minuten am Tag genutzt, unsere Geräte bringen es teilweise 12 Stunden täglich – hier liegen die Anforderungen um einiges höher.

Unsere große Flottenmanagement-Lösung Webfleet ist ein System, mit dem komplette Arbeitsabläufe und Prozesse abgebildet werden können. Hier ist ebenfalls ein elektronisches Fahrtenbuch enthalten (dies steht in eingeschränkter Funktionalität auch in Webfleet Lite zur Verfügung). Dies ist bei Unternehmen sehr beliebt: Schließlich kann auf Knopfdruck in wenigen Minuten ein komplettes Fahrtenbuch erstellt werden. Früher wurden dafür einige Stunden im Monat verschwendet. Mit einem ordnungsgemäß geführten Fahrtenbuch und entsprechend genutzten Fahrzeugen können Unternehmen auch der teuren 1-Prozent-Regelung für die Versteuerung des Dienstwagens entgehen. Unser System wird von den meisten Finanzämtern auch problemlos akzeptiert.

Flottenmanagement: Aus welchen Berufsgruppen/Branchen kommen Ihre typischen Kunden?

Axel Backof: Während unsere Marktbegleiter den Fokus eher auf den Schwerlastbereich legen, konzentrieren wir uns darüber hinaus auch auf das Segment der leichten Nutzfahrzeuge. Das sind beispielsweise ganz klassisch die Handwerker – das ist eine sehr große und dynamische Kundengruppe bei uns, bei der auch sehr schnell die Effekte einer Telematiklösung finanziell spürbar sind. Wir haben natürlich auch große Unternehmen mit Servicefahrzeugen als Kunden, die mit unseren Geräten ihre SLAs (Service-Level-Agreement) abbilden wollen. Unser System dokumentiert auch exakt, wann ein Servicemitarbeiter wo ist, sodass Diskussionen und Beschwerden im Nachhinein ausgeschlossen sind. Seit einigen Jahren besteht in diesem Bereich auch der Trend, die eigene Umweltfreundlichkeit über die Telematik darzustellen. Hier geht es um Kraftstoffeinsparungen und eine möglichst positive CO_2-Bilanz.

Ein weiterer Schwerpunkt für uns ist in diesem Jahr auch die Baubranche. Hier geht es weniger um Kosteneinsparungen als eher darum, die vorhandenen Ressourcen möglichst effektiv zu nutzen. In der Branche scheut man sich noch etwas, neues Personal einzustellen. Aber das vorhandene Personal optimal einzusetzen, hilft dort auch wesentlich weiter und rechnet sich dann auch sehr schnell.

Flottenmanagement: Ab wie vielen Fahrzeugen lohnt sich denn so ein System?

Axel Backof: Webfleet bringt jeglichen Unternehmen mit mobilen Mitarbeitern Vorteile. Bei der Unternehmensgröße beispielsweise reicht die Palette unserer Kunden von Einzelunternehmen mit einer Fahrtenbuchlösung bis hin zu sehr namhaften DAX-Unternehmen mit einer vollständigen Integration des angeschlossenen ERP-Systems.

Flottenmanagement: Was kosten diese Systeme und wie lange dauert es bis zur Amortisation?

Axel Backof: Das hängt vom Organisationsgrad des jeweiligen Unternehmens ab. Wir starten bei 199 Euro für das LINK 200 Fahrzeugortungsgerät. Alternativ bieten wir unsere Systeme auch als Mietlösung an, was sehr beliebt ist. Mit Hardware und den monatlichen Gebühren liegen wir dann bei 15 bis 37 Euro pro Gerät – abhängig vom Gerät und vor allem von dem Datentarif, ob also national oder international gearbeitet wird. Wir arbeiten hier mit verschiedenen Modellen und Laufzeiten von 6 bis 36 Monaten.

Große Unternehmen integrieren diese Geräte dann auch gleich in ihr Fahrzeugleasing. Wir übernehmen in diesen Fällen die Verhandlung mit den jeweiligen Leasinggesellschaften, so-

dass das Unternehmen eine Monatsrate für das komplette Paket inklusive Fahrzeug erhält. Im Schnitt amortisiert sich Webfleet in 6 bis 7 Monaten.

Flottenmanagement: Gibt es etwas ganz Neues bei Ihnen?

Axel Backof: Alle unsere Neuheiten, wie die neuen Driver Terminals PRO 7250 und PRO 5250 kamen jetzt gerade zur IAA Nutzfahrzeuge heraus. Besonders betonen möchte ich die PRO 827x-Serie: dabei handelt es sich um 7" Driver Terminals, auf denen Apps installiert werden können. Damit können kundenspezifische Prozesse abgebildet werden, zum Beispiel können Arbeitsabläufe hinterlegt und Formulare oder Barcodes gescannt werden. Alle Daten können dabei in Echtzeit an die Zentrale übermittelt werden.

Flottenmanagement: Wie schaut es denn mit den Schnittstellen Ihrer Geräte zu den Fuhrparkmanagement-Systemen aus, die der User vielleicht bereits im Einsatz hat?

Axel Backof: Mit unserer offenen Schnittstelle Webfleet.connect können alle Flottendaten in Unternehmenssoftware wie beispielsweise in SAP oder beliebige andere Programme übermittelt werden – von Kilometerständen über Arbeitszeiten bis hin zu Sensormessdaten mittels Integration (wichtig zum Beispiel zur Dokumentation der Einhaltung der Kühlkette). Die Möglichkeiten sind nahezu unbegrenzt. Und die Schnittstelle ist dabei bidirektional: Sie können also aus der in Ihrem Unternehmen verwendeten Software Informationen, wie Aufträge, an Webfleet und damit auch an den Fahrer über das angeschlossene Driver Terminal weitergeben. Der Fahrer kann den Auftragsstatus dann direkt am Gerät in die Zentrale zurückmelden.

Flottenmanagement: Durch welche konkreten Maßnahmen werden die Einsparungen in den Unternehmen erzielt?

Axel Backof: Das sind viele verschiedene Faktoren. Das beginnt schon beim Fahrzeug, wo wir mit dem ecoPLUS-Modul, welches übrigens den Telematik Award im Bereich der eco-Telematik auf der IAA 2014 gewann, aus Messdaten zum

Bei der neuen 7" PRO 827x-Serie können auch Kundenapps installiert werden

Fahrstil (Bremsverhalten, Kraftstoffverbrauch, Geschwindigkeit, Lenkverhalten oder auch Leerlaufzeiten) den OptiDrive-Score entwickeln. Dadurch sieht der Fuhrparkleiter über eine einzige Kennzahl, wer ein „wilder Fahrer" ist und wer einen ökologischen und sicheren Fahrstil hat. Oft entstehen so in Unternehmen interne Rankings à la „Wer ist der beste Fahrer?". Viele Unternehmen beteiligen Mitarbeiter mit besonders gutem OptiDrive-Score auch in Form von Boni an den eingesparten Spritkosten. So werden die Fahrer für effizientes und sicheres Fahrverhalten belohnt. Eine interessante Entwicklung am Rande: Es gibt sogar Fahrer, die sich mit ihrem OptiDrive-Score um eine neue Stelle bewerben.

Darüber hinaus können Auftragsreports erstellt werden, die dem Fuhrparkleiter auf einen Blick zeigen, ob seine Fahrer pünktlich am Ziel waren und was für Tätigkeiten ausgeführt wurden. Das alles inklusive kompletter Arbeitsnachweise.

Nicht vergessen sollte man dabei auch die positive Wirkung der Fuhrparksteuerung an sich. Der Fuhrparkmanager oder die Einsatzzentrale haben die Fahrzeuge jederzeit im Blick und wissen, wo diese stehen und wer am schnellsten beim nächsten Auftrag sein kann. Nicht nur von der Entfernung her, sondern auch weil die Zentrale weiß, wer voraussichtlich noch wie lange beschäftigt ist, bevor er wieder verfügbar ist. Gerade bei Serviceunternehmen sind die Effizienzsteigerungen enorm. Ein Berliner Rohrreinigungsunternehmen konnte dank Webfleet beispielsweise 20 Prozent mehr Aufträge im Zeitraum von zwei Jahren bei ansonsten gleich gebliebenen Voraussetzungen abwickeln.

Ein weiterer Vorteil ist, dass der Fahrer seine Routen und Aufträge in Echtzeit auf sein Driver Terminal übertragen bekommt: Er muss nur noch einen Knopf drücken und losfahren. Selbst umständlich die Routen zu programmieren, entfällt damit. Dazu wird bei entsprechend gebuchter Option auch noch die aktuelle Verkehrslage auf der Wegstrecke berücksichtigt. Kein Wunder, dass TomTom-Telematics-Kunden im Schnitt 18 Prozent schneller am Ziel sind.

Das alles sind übrigens nicht nur spürbare Einsparungen für die Unternehmen, sondern auch massive Wettbewerbsvorteile. Schließlich wirken sich die dadurch eingesparten Kosten und die oftmals durch optimierte Prozesse gesteigerte Kundenzufriedenheit direkt und positiv auf das Unternehmensergebnis aus.

Und plötzlich Fuhrparkmanager

Viele Flottenmanager sind eigentlich Betriebswirte, Büroangestellte oder einfach im Einkauf des Unternehmens tätig. Die Verantwortung für die Fahrzeuge des Unternehmens haben sie sozusagen als Quereinsteiger übernommen. Die Verwaltung des Fuhrparks geschieht dabei oft parallel zu den eigentlichen Kernaufgaben im Unternehmen. Umso wichtiger ist es, als Fuhrparkmanager ständig auf dem Laufenden zu sein und Fortbildungen zu besuchen.

Definitionsfrage

„Es gibt nicht die eine Stellenbeschreibung", erklärt Marc-Oliver Prinzing, Vorstandsvorsitzender des Bundesverbands Fuhrparkmanagement e.V. (BVF) und Geschäftsführer der Carmacon GmbH. Jedes Unternehmen müsse seine Bedürfnisse individuell definieren, so Prinzing weiter. In der Branche hört man des Öfteren Aussagen wie: „Ich bin da irgendwann einfach hineingewachsen und war plötzlich Fuhrparkmanager." Im Umkehrschluss bedeutet dies, dass jeder Flottenmanager ein unterschiedlich großes und weitreichendes Aufgabenspektrum zu bewältigen hat. Ein klassischer Ausbildungsberuf ist der Flottenmanager also nicht. Dennoch werden oftmals hohe Erwartungen an einen Flottenmanager gestellt: So müssen Themen wie Kostenminimierung, Riskmanagement, CO_2-Einsparung oder E-Mobility nicht selten in eigener Verantwortung analysiert und bewertet werden. Dazu kommt noch, dass der Fuhrpark von Unternehmen in vielen Fällen mit zu den größten Kostenpunkten gehört und damit eine große finanzielle Verantwortung einhergeht.

Das Rüstzeug für diesen Job muss sich der Flottenmanager über die Jahre meistens selbst erarbeiten. Neben dem „learning by doing"-Prinzip gibt es dazu Ausbildungs- oder Fortbildungsseminare, Fachmagazine, Internetforen und Fuhrparkevents, die einen grundsätzlichen Überblick über die einzelnen Themen verschaffen. Dabei ist es von dem Unternehmen des einzelnen Flottenmanagers abhängig, was bei der Wahl des passenden Fortbildungsweges wichtig ist. Hier muss eine genaue Definition der Aufgaben vorliegen: Soll der Fuhrpark lediglich verwaltet werden oder soll ein Manager für mehr Kosteneffizienz sorgen? Welche Strukturen sind bereits vorhanden? Was wurde outgesourct? Je nach Anforderungsprofil definiert sich daraus das Berufsbild des Fuhrparkmanagers, -verwalters, -leiters oder -verantwortlichen. Dabei kann die Arbeitsplatz- und Aufgabenbeschreibung für die Flottenbranche des BVF helfen. Diese Definition bietet einen bundesweiten Standard bei der Stellenbeschreibung des Flottenmanagers.

Zertifizierte Ausbildung

Mittlerweile wurde der Missstand im Berufsfeld des Flottenmanagers von vielen Seiten erkannt und verschiedene zertifizierte Fuhrparkmanager-Ausbildungsseminare gestartet. Beispielsweise bietet die Dekra in Zusammenarbeit mit dem BVF eine Seminarreihe an, in der die Teilnehmer strategische und operative Fragestellungen ebenso wie rechtliche, finanzielle und betriebswirtschaftliche Grundlagen der Flottenverwaltung behandeln können. Über diese klassischen Themenfelder hinaus beschäftigt die Fuhrparkwelt immer auch neue Themenbereiche wie Travelmanagement oder alternative Antriebe. Daher werden auch diese Aspekte in einzelnen Seminaren der Ausbildung behandelt. Es ist dabei möglich, je nach Kenntnisstand, flexibel einzelne Module zu absolvieren und so sein Wissen zu ergänzen und auszubauen.

Jede Ausbildung endet in der Regel mit einer Prüfung, das ist auch bei zertifizierten Flottenmanagern nicht anders. Hierzu erläutert Axel Schäfer, Geschäftsführer des Fuhrparkverbandes: „Um volle Transparenz herzustellen, haben die Dekra Akademie und die rund 20 Fuhrparkpraktiker unseres Arbeitskreises Qualifizierung eine umfassende Prüfungsordnung erarbeitet, die für Personalentscheider genauso einseh- und nachprüfbar ist wie für Teilnehmer." Die Ausbildung und die einheitliche Prüfungsordnung sollen Standards liefern, sodass Personalchefs das Anforderungsprofil mit den Inhalten der Ausbildung abgleichen können.

Doch auch andere Veranstalter wie die e-flotte, die fleet academy oder der Bundesverband Materialwirtschaft, Einkauf und Logistik e.V. (BME) haben erfolgreiche Seminarkonzepte in diesem Zusammenhang im Angebot.

In Schulungen und Trainingsprogrammen vermittelt die fleet academy Fuhrparkwissen für kleine und große Flotten. Dabei arbeitet Geschäftsführer Andreas Nickel eng mit dem TÜV Rheinland und der Industrie- und Handelskammer (IHK) zusammen. So bietet die fleet academy auch speziell für Handwerksbetriebe Workshops in Sachen Flottenmanagement an.

Ebenfalls mit dem TÜV Rheinland bietet beispielsweise die e-flotte eine Ausbildungsreihe zum zertifizierten Flottenmanager an. Hierbei gliedert sich die Weiterbildung zum Fuhrparkmanager in zwei Schritte: Zunächst gibt es eine Ausbildung zum Fuhrparkbeauftragten, bei der das Basiswissen zur Fuhrparkverwaltung und zum Thema Kfz-Versicherung und Schadenhandling vermittelt wird. Darauf aufbauend kann dann eine zertifizierte Ausbildung zum Fuhrparkmanager absolviert werden. Hier stehen unter anderem vertiefende Seminare zu den Bereichen Recht, Beschaffung, Finanzierung und Riskmanagement im Fokus.

Welcher Weg letztlich eingeschlagen wird, sollten Fuhrparkmanager und Fuhrparkunternehmen gemeinsam entscheiden. Beide Seiten können von diesen Fortbildungen profitieren: Der Flottenmanager ist besser geschult und ist sich auch über die rechtlichen und wirtschaftlichen Konsequenzen seines Handelns besser bewusst. Der Arbeitgeber hat einen Fuhrparkverantwortlichen, der Experte auf seinem Gebiet ist und eventuelle Einsparmöglichkeiten aufdecken kann.

Man muss es wollen ...

Alternative Antriebe, Elektromobilität, Hybrid, Plug-in-Hybrid – geht es nach den Massenmedien, fahren wir schon fast alle mit alternativen Antrieben. Geht es nach den Verkaufszahlen: eher nicht. Hier dominieren die Verbrenner mit Riesenabstand; in der Flotte vor allem der Diesel. In Zusammenarbeit mit EurotaxSchwacke haben wir die Gesamtkosten der alternativen Fahrzeuge gegen die der Standardtechnologien verglichen – das erklärt dann auch die aktuelle Marktdurchdringung.

Selbst bei dem landläufig als Erfinder des Hybridantriebs bezeichneten Toyota kostet die umweltfreundlichere Variante einen Cent mehr pro Kilometer

Bei insgesamt sieben Modellen haben wir uns ähnliche Kerndaten herausgesucht und Benziner, Diesel sowie elektrifizierte Versionen miteinander verglichen (siehe Tabelle) und kommen bei allen Rechenbeispielen zu demselben Ergebnis: Der Diesel ist – zumindest bei drei Jahren Haltedauer und 30.000 Kilometern jährlicher Fahrleistung – am kostengünstigsten. Wer also ein enges Budget hat oder generell die preiswerteste Fahrzeugvariante kaufen will oder muss, kommt an dem Diesel nach wie vor nicht vorbei. Hier muss es schon Zusatzmotivationen geben, um den teilweise deutlich teureren alternativen Antriebsvarianten den Vorzug zu geben. Die Senkung des durchschnittlichen CO_2-Ausstoßes in der Flotte wäre eine solche.

Dagegen spricht, dass das Vertrauen von Verbraucher und Unternehmen in den angegebenen offiziellen CO_2-Wert ohnehin wenig vorhanden ist. Gerade erst hat der ICCT (International Council of Clean Transportation) in seiner neuesten Studie festgestellt, dass die durchschnittlichen Abweichungen zwischen angegebenem und realem Verbrauch in den letzten Jahren eher noch angestiegen sind, auf über 30 Prozent. Der nur sagenhafte elf (!) Kilometer lange NEFZ-Testzyklus findet im Labor unter für das Fahrzeug optimalen Bedin-

(Fortsetzung auf S. 44)

Liebe Kunden, Freunde und Partner,

egal wo Sie die Feiertage verbringen – wir wünschen Ihnen eine grandiose Zeit. Bis nächstes Jahr!

www.athloncarlease.de

ATHLON

Getting you there

gungen statt: keine hohen Geschwindigkeiten, überhaupt kein Luftwiderstand (weil auf dem Rollenprüfstand), vier Ampelstopps (ideal für das Start-Stopp-System, aber nicht unbedingt praxisgerecht, vor allem nicht für den typischen Außendienstmitarbeiter), abgeschaltete Klimaanlage, Navigation und Assistenzsysteme. Zudem wird immer mit voller Batterie gestartet und das für deren Energieerzeugung ausgestoßene CO_2 zählt nicht mit.

Fairerweise haben wir im Gegensatz zu manch anderer Kalkulation in unserer TCO-Übersicht zumindest die Kosten für den Batteriestrom mit eingerechnet, denn grundsätzlich kostet ja auch dieser Geld, wenn man nicht gerade das Glück hat, in der Nähe einer der kostenlosen Ladestationen zu wohnen (in unserer Tiefgarage gegenüber des Verlags betreibt beispielsweise der lokale Energieversorger zwei kostenlose Ladestationen). Im angegebenen CO_2-Ausstoß ist das CO_2 für die Erzeugung des Stroms jedoch nicht mitgerechnet, weil schwer im Detail zu bestimmen. Das ist eines der Kernprobleme der Elektro- und Plug-in-Hybrid-Fahrzeuge: Der Strom aus der Batterie muss auch erzeugt werden. Kalkuliert man mit dem bundesdeutschen Energiemix, ist der CO_2-Ausstoß dieser Fahrzeuge nicht einmal unbedingt niedriger – nur lokal, oder wenn das Unternehmen über beispielsweise eine eigene Solaranlage für die Aufladung verfügt: Dann ist Strom auch nicht nur unter lokalen Umweltgesichtspunkten eine echt vernünftige Alternative.

Unbestritten allerdings ist das bessere Fahrgefühl, das ein – auch nur teilweise – elektrifizierter Antrieb bietet. Denn bei dem Elektromotor steht das volle Drehmoment bereits ab null Umdrehungen zur Verfügung, Anfahrtsschwächen gibt es keine. Da obendrein ein Automatikgetriebe notwendiger Standard ist, reist der

Vollkostenvergleich Diesel, Benziner und elektrifizierte Fahrzeuge (Auswahl)*

		Audi A3 1.4 TFSI Sportback	Audi A3 1.6 TDI Sportback	Audi A3 1.4 TFSI Sportback e-tron	BMW 335i	BMW 335 d xDrive	BMW Active Hybrid 3	Mercedes-Benz S 500	Mercedes-Benz S 350 BlueTEC	Mercedes-Benz S 400 Hybrid	Peugeot 508 SW 155 THP
Spezifikationen	Antriebsart	Vorderradantrieb	Vorderradantrieb	Vorderradantrieb	Hinterradantrieb	permanenter Allradantrieb	Hinterradantrieb	Hinterradantrieb	Hinterradantrieb	Hinterradantrieb	Vorderradantrieb
	Getriebe	manuell	manuell	Automatik	Automatik	Automatik	Automatik	Automatik	Automatik	Automatik	Automatik
	Kraftstoff	Benzin	Diesel	Benzin/Elektrik	Benzin	Diesel	Benzin/Elektrik	Benzin	Diesel	Benzin/Elektrik	Benzin
	PS	125 PS	110 PS	150 PS	306 PS	313 PS	306 PS	455 PS	258 PS	306 PS	156 PS
	0–100 km/h	9.4 s	10.7 s	0,0 s	5.2 s	4.8 s	5.3 s	4.8 s	6.8 s	6.8 s	9.5 s
	PS Elektromotor	0 PS	0 PS	100 PS	0 PS	0 PS	54 PS	0 PS	0 PS	27 PS	0 PS
	Versicherungs-einstufung VK	VK 20	VK 21	VK 20	VK 26	VK 28	VK 26	VK 29	VK 29	VK 29	VK 25
	Kraftstoffver-brauch kombi-niert/100 km	5,1 l	3,8 l	1,5 l	7,2 l	5,4 l	5,9 l	8,6 l	5,5 l	6,3 l	7,3 l
	Energiever-brauch/100 km	0,0 kWh	0,0 kWh	11,4 kWh	0,0 kWh	0,0 kWh	0,0 kWh	0,0 kWh	0,0 kWh	0,0 kWh	0,0 kWh
	CO_2-Ausstoß/km	117 g	99 g	35 g	169 g	143 g	139 g	199 g	146 g	147 g	169 g
	Euro-Einstufung	Euro 6	Euro 6	Euro 6	Euro 5	Euro 6	Euro 5	Euro 6	Euro 6	Euro 6	Euro 5
Anschaffungskosten	Nettopreis	21.764,71 €	23.445,38 €	33.109,24 €	39.159,66 €	42.268,91 €	44.747,90 €	89.000,00 €	68.000,00 €	72.550,00 €	28.907,56 €
	Restwert in %	45,75 %	47,13 %	49,49 %	39,27 %	43,74 %	38,40 %	40,13 %	46,47 %	39,90 %	32,85 %
	Restwert in Euro	9.957,36 €	11.049,81 €	16.385,76 €	15.378,00 €	18.488,42 €	17.183,19 €	35.715,70 €	31.599,60 €	28.947,45 €	9.496,13 €
	Wertverlust	11.807,36 €	12.395,57 €	16.723,48 €	23.781,66 €	23.780,49 €	27.564,71 €	53.284,30 €	36.400,40 €	43.602,55 €	19.411,43 €
	Finanzierungs-kosten	3.320,21 €	3.610,14 €	5.179,17 €	5.710,79 €	6.360,07 €	6.485,39 €	13.058,52 €	10.424,17 €	10.627,60 €	4.023,32 €
	Zulassungskosten	26,30 €	26,30 €	26,30 €	26,30 €	26,30 €	26,30 €	26,30 €	26,30 €	26,30 €	26,30 €
	Anschaffungs-kosten	15.127,57 €	16.005,71 €	21.902,65 €	29.492,45 €	30.140,56 €	34.050,10 €	66.342,82 €	46.824,57 €	54.230,15 €	23.434,75 €
Betriebskosten	Versicherung	2.011,26 €	2.222,43 €	2.158,26 €	3.699,78 €	5.356,38 €	3.699,78 €	6.337,68 €	6.337,68 €	6.337,68 €	3.699,78 €
	Kraftstoffver-brauch/100 km	5,1 l	3,8 l	1,5 l	7,2 l	5,4 l	5,9 l	8,6 l	5,5 l	6,3 l	7,3 l
	Energiever-brauch/100 km	0,0 kWh	0,0 kWh	11,4 kWh	0,0 kWh	0,0 kWh	0,0 kWh	0,0 kWh	0,0 kWh	0,0 kWh	0,0 kWh
	Kraftstoffkosten inklusive Strom	5.967,00 €	4.001,40 €	4.217,40 €	8.424,00 €	5.686,20 €	6.903,00 €	10.062,00 €	5.791,50 €	7.371,00 €	8.541,00 €
	Ersatzteile	429,58 €	453,38 €	486,90 €	1.047,49 €	1.030,53 €	1.115,45 €	901,73 €	824,55 €	763,23 €	357,19 €
	Arbeitskosten für Ersatzteile	585,80 €	484,80 €	606,00 €	731,60 €	607,60 €	719,20 €	763,20 €	593,60 €	763,20 €	277,20 €
	Ersatzteilkosten gesamt	1.015,38 €	938,18 €	1.092,90 €	1.779,09 €	1.638,13 €	1.834,65 €	1.664,93 €	1.418,15 €	1.526,43 €	634,39 €
	Verschleißteile	562,55 €	672,95 €	546,80 €	571,26 €	688,67 €	571,26 €	1.482,81 €	1.678,13 €	1.384,73 €	465,57 €
	Arbeitskosten für Verschleiß	626,20 €	646,40 €	434,30 €	272,80 €	756,40 €	272,80 €	530,00 €	1.144,80 €	487,60 €	303,60 €
	Verschleißkosten gesamt	1.188,75 €	1.319,35 €	981,10 €	844,06 €	1.445,07 €	844,06 €	2.012,81 €	2.822,93 €	1.872,33 €	769,17 €
	Vorderreifen	225/45 R17 V	205/55 R16 H	225/45 R17 V	225/50 R17 94 W	225/50 R17 94 W	225/50 R17 94 W	245/50 R18 W	245/55 R17 W	245/55 R17 W	215/55 R17 V
	Hinterreifen	225/45 R17 V	205/55 R16 H	225/45 R17 V	225/50 R17 94 W	225/50 R17 94 W	225/50 R17 94 W	245/50 R18 W	245/55 R17 W	245/55 R17 W	215/55 R17 V
	Reifenkosten	784,00 €	568,00 €	784,00 €	1.088,00 €	1.088,00 €	1.088,00 €	1.624,00 €	1.480,00 €	1.480,00 €	976,00 €
	Kfz-Steuer	216,00 €	480,00 €	84,00 €	624,00 €	1.143,00 €	444,00 €	906,00 €	1.161,00 €	522,00 €	540,00 €
	Betriebskosten	10.966,39 €	9.049,36 €	9.233,66 €	15.834,93 €	15.213,78 €	14.369,49 €	21.701,42 €	17.850,26 €	18.587,44 €	14.620,35 €
TCO	TCO/Gesamtkosten	26.093,96 €	25.055,07 €	31.136,31 €	45.327,38 €	45.354,34 €	48.419,59 €	88.044,24 €	64.674,83 €	72.817,59 €	38.055,10 €
	Gesamtkosten/km	0,29 €	0,28 €	0,35 €	0,50 €	0,50 €	0,54 €	0,98 €	0,72 €	0,81 €	0,42 €

** auf Basis von 3-jähriger Haltedauer und 30.000 Kilometern jährlicher Fahrleistung*

Mitarbeiter mit einem Hybrid- oder Elektrofahrzeug in der Regel wesentlich entspannter als mit einem handgeschalteten Diesel. Denn leider hält sich noch immer das hartnäckige Gerücht, Handschaltung sei „sportlicher“ als der Automat – auch wenn es die klassische Handschaltung beispielsweise in der unbestritten sportlichen Formel 1 überhaupt nicht gibt.

Allerdings stellt sich für viele Fuhrparkleiter wie oben bereits beschrieben die grundsätzliche Frage erst gar nicht: Denn die Fahrzeugflotte stellt nach den Löhnen meist den zweitgrößten Einzelposten bei den Unternehmensausgaben für Mitarbeiter dar, und an dieser Stellschraube muss der Fuhrparkmanager fleißig drehen, um zu optimieren. Einige Prozent Mehrkosten pro Fahrzeug sind da einfach oft nicht drin.

Durchweg bei allen verglichenen Herstellern ist übrigens der Diesel absolut das preisgünstigste Fahrzeug, wenn auch teilweise nur knapp: So ist beim Toyota Auris der Hybrid lediglich einen Cent pro Kilometer teurer als der Diesel. Immerhin kostengünstiger als der vergleichbare Benziner ist die elektrifizierte Version bei Mercedes-Benz – bei allen anderen Vergleichsfahrzeugen liegt unter Kostengesichtspunkten sogar der Benziner vorn. Das liegt oft an den signifikant höheren Anschaffungskosten, welche die Hersteller für ihre Elektro- und Hybridvarianten aufrufen: Batterietechnik ist leider noch immer teuer. Es bleibt zu hoffen, dass sich die Anschaffungspreise mit höheren Stückzahlen und weiterer Forschung in diesem Bereich weiter angleichen, was dann wiederum zu einer höheren Wirtschaftlichkeit der alternativen Fahrzeuge führen würde.

Aber auch jetzt gibt es bereits einige Gründe für den Einsatz von elektrifizierten Fahrzeugen: sei es in der Stadt, um lokale Emissionen zu vermeiden, für das bessere Fahrgefühl oder einfach, um erste Praxiserfahrungen mit diesen neuen Technologien zu sammeln.

Peugeot 508 SW Hdi FAP 160	*Peugeot 508 RXH Hybrid 4*	*Toyota Auris 1.6*	*Toyota Auris 2.0 D-4D*	*Toyota Auris 1.8 VVT-i Hybrid*	*Volvo V60 T4*	*Volvo V60 D4 AWD*	*Volvo V60 D6 Plug-in-Hybrid AWD*	*VW Golf 1.4 TSI BlueMotion*	*VW Golf 1.6 TDI BlueMotion*	*VW e-Golf*
Vorderradantrieb	permanenter Allradantrieb	Vorderradantrieb	Vorderradantrieb	Vorderradantrieb	Vorderradantrieb	permanenter Allradantrieb	Allradantrieb	Vorderradantrieb	Vorderradantrieb	Vorderradantrieb
Automatik	Automatik	manuell	manuell	Automatik	Automatik	Automatik	Automatik	manuell	manuell	Automatik
Diesel	Diesel/Elektrik	Benzin	Diesel	Benzin/Elektrik	Benzin	Diesel	Diesel/Elektrik	Benzin	Diesel	Elektrik
163 PS	163 PS	132 PS	124 PS	99 PS	180 PS	181 PS	215 PS	125 PS	110 PS	0 PS
9.5 s	8.8 s	10.0 s	10.0 s	10.9 s	9.2 s	8.8 s	0,0 s	9.1 s	10.5 s	10.4 s
0 PS	36,7 PS	0 PS	0 PS	82 PS	0 PS	0 PS	68 PS	0 PS	0 PS	115 PS
VK 23	VK 23	VK 23	VK 23	VK 23	VK 20	VK 20	VK 20	VK 20	VK 18	VK 21
5,7 l	4,0 l	5,7 l	4,3 l	3,7 l	7,2 l	6,4 l	1,8 l	5,2 l	3,8 l	0,0 l
0,0 kWh	0,0 kWh	0,0 kWh	0,0 kWh	0,0 kWh	0,0 kWh	0,0 kWh	13,3 kWh	0,0 kWh	0,0 kWh	12,7 kWh
149 g	104 g	134 g	112 g	85 g	167 g	169 g	48 g	120 g	99 g	0 g
Euro 5	Euro 5	Euro 5	Euro 5	Euro 5	Euro 5	Euro 5	Euro 5	Euro 6	Euro 6	–
30.252,10 €	36.260,50 €	17.302,52 €	20.075,63 €	19.865,55 €	32.941,18 €	37.184,87 €	47.226,89 €	19.306,72 €	20.483,19 €	29.327,73 €
39,44 %	39,98 %	37,64 %	42,28 %	34,05 %	37,24 %	44,29 %	41,19 %	40,04 %	44,51 %	41,55 %
11.931,43 €	14.496,95 €	6.512,67 €	8.487,98 €	6.764,22 €	12.267,30 €	16.469,18 €	19.452,76 €	7.730,41 €	9.117,07 €	12.185,67 €
18.320,67 €	21.763,55 €	10.789,85 €	11.587,65 €	13.101,33 €	20.673,88 €	20.715,69 €	27.774,13 €	11.576,31 €	11.366,12 €	17.142,06 €
4.417,10 €	5.314,68 €	2.494,05 €	2.990,33 €	2.789,58 €	4.734,61 €	5.616,29 €	6.981,25 €	2.830,98 €	3.098,39 €	4.346,28 €
26,30 €	26,30 €	26,30 €	26,30 €	26,30 €	26,30 €	26,30 €	26,30 €	26,30 €	26,30 €	26,30 €
22.737,77 €	27.078,23 €	13.283,90 €	14.577,99 €	15.890,91 €	25.408,50 €	26.331,98 €	34.755,39 €	14.407,29 €	14.464,51 €	21.488,33 €
3.361,32 €	3.361,32 €	2.434,95 €	2.651,67 €	3.118,83 €	2.434,95 €	2.434,95 €	2.434,95 €	1.856,16 €	1.856,16 €	2.651,67 €
5,7 l	4,0 l	5,7 l	4,3 l	3,7 l	7,2 l	6,4 l	1,8 l	5,2 l	3,8 l	0,0 l
0,0 kWh	0,0 kWh	0,0 kWh	0,0 kWh	0,0 kWh	0,0 kWh	0,0 kWh	13,3 kWh	0,0 kWh	0,0 kWh	12,7 kWh
6.002,10 €	4.212,00 €	6.669,00 €	4.527,90 €	4.329,00 €	8.424,00 €	6.739,20 €	4.768,20 €	6.084,00 €	4.001,40 €	2.743,20 €
423,02 €	657,69 €	706,70 €	904,68 €	713,39 €	503,39 €	670,36 €	0,00 €	385,58 €	403,53 €	35,90 €
316,80 €	409,20 €	348,30 €	299,70 €	453,60 €	297,50 €	348,50 €	0,00 €	391,30 €	364,00 €	400,40 €
739,82 €	1.066,89 €	1.055,00 €	1.204,38 €	1.166,99 €	800,89 €	1.018,86 €	0,00 €	776,88 €	767,53 €	436,30 €
563,93 €	603,05 €	501,48 €	798,49 €	515,75 €	510,37 €	730,09 €	578,05 €	556,63 €	666,83 €	540,68 €
673,20 €	673,20 €	364,50 €	631,80 €	380,70 €	314,50 €	484,50 €	382,50 €	700,70 €	655,20 €	473,20 €
1.237,13 €	1.276,25 €	865,98 €	1.430,29 €	896,45 €	824,87 €	1.214,59 €	960,55 €	1.257,33 €	1.322,03 €	1.013,88 €
215/55 R17 V	245/45 R18 V	205/55 R16 H	205/55 R16 H	195/65 R15 T	215/50 R17 V	215/50 R17 V	235/45 R17 V	205/55 R16 V	205/55 R16 H	205/55 R16 T
215/55 R17 V	245/45 R18 V	205/55 R16 H	205/55 R16 H	195/65 R15 T	215/50 R17 V	215/50 R17 V	235/45 R17 V	205/55 R16 V	205/55 R16 H	205/55 R16 T
976,00 €	1.352,00 €	568,00 €	568,00 €	456,00 €	1.024,00 €	1.024,00 €	848,00 €	568,00 €	568,00 €	568,00 €
894,00 €	174,00 €	330,00 €	672,00 €	108,00 €	528,00 €	1.128,00 €	144,00 €	234,00 €	480,00 €	0,00 €
12.316,37 €	11.268,46 €	11.592,93 €	10.382,24 €	9.967,27 €	13.508,71 €	12.431,60 €	9.011,70 €	10.542,37 €	8.515,12 €	7.413,05 €
35.054,14 €	38.346,69 €	24.876,83 €	24.960,23 €	25.858,18 €	38.917,21 €	38.763,58 €	43.767,09 €	24.949,66 €	22.979,64 €	28.901,38 €
0,39 €	0,43 €	0,28 €	0,28 €	0,29 €	0,43 €	0,43 €	0,49 €	0,28 €	0,26 €	0,32 €

Quelle: In Kooperation mit SCHWACKE

10 % Marktanteil bis 2020

Euromobil stellt sich neu auf. Daher sprach Flottenmanagement mit Dr. Frank Woesthoff (Geschäftsführer Euromobil) über die Zukunftspläne der Autovermietung

Dr. Frank Woesthoff (li.) und Sebastian Heuft (re.) im Gespräch

Flottenmanagement: Bis 2012 war Euromobil eine Autovermietung des Händlerverbandes von VW und Audi. Welche Intention stand hinter der Übernahme durch die Volkswagen Leasing GmbH?

Dr. Frank Woesthoff: Die Euromobil Autovermietung ist 1992 gegründet worden. Man erkannte schon damals, dass es sehr effektiv ist, die VW-Konzernkunden mit einem eigenen Produkt mobil zu halten, wenn das eigentliche Fahrzeug gerade in Reparatur ist. Das wichtige Feld der Werkstattersatzwagen wollte man nicht anderen Marken überlassen. Bis 2012 war dieses Modell mit fast 22.000 Fahrzeugen bis an seine Grenzen gewachsen. Was jetzt fehlte, war ein händlerübergreifendes System für die Buchung und Vermietung von Euromobilfahrzeugen. Von Händlerseite aus gab es schon länger den Wunsch, gemeinsam mit einem starken Partner übergreifende Strukturen aufzubauen. Diese Verbindung schaffen wir derzeit, um unseren Kunden eine Strukturdeckung bundesweit und besonders auch an den Knotenpunkten wie Flughäfen und Bahnhöfen anbieten zu können.

Demgegenüber steht in der langfristigen Planung von Volkswagen Financial Services das Ziel, eine nahtlose Mobilität insbesondere den gewerblichen Kunden zur Verfügung stellen zu können.

Jetzt haben wir das Know-how aus beiden Welten zusammengebracht: Euromobil bietet weiterhin die Autovermietung im Autohaus, doch sind jetzt das Angebot der Langzeitmiete und die Expertise von Volkswagen Leasing hinzugekommen, sodass wir unser Angebot deutlich ausbauen können. Mit einem weiteren Franchisemodell, dem Profi-Partnerkonzept, wollen wir leistungsfähige Standorte des Handels zu Autovermietern mit vollem Angebotsspektrum bis hin zur Einwegmiete entwickeln. Hierzu unterstützen wir unsere Profi-Partner durch Marketing und Consulting, durch Lehrgänge für die Mitarbeiter und natürlich auch bei der Fahrzeugbeschaffung. Zudem unterhalten wir jetzt neben den Franchiseunternehmen in Autohäusern auch eigene Vermietstationen an bisherigen „weißen Flecken" auf unserer Landkarte.

Flottenmanagement: Welche Ziele haben Sie sich bei diesem Netzausbau seit 2013 gesetzt? Inwieweit möchten Sie sich von den „klassischen" Autovermietern abheben?

Dr. Frank Woesthoff: Mit 2.400 Standorten in den Autohäusern sowie einer Fahrzeugflotte von insgesamt 28.000 Fahrzeugen ist Euromobil schon jetzt sehr gut aufgestellt. Mittlerweile betreiben wir rund 50 eigene Stationen in Großstadt-Autohäusern und an den Flughäfen Hannover und Braunschweig. Wir werden in Zukunft alles anbieten, was die großen Autovermietungen in Deutschland auch leisten. Dennoch gibt es mehrere Alleinstellungsmerkmale unseres Vermietkonzepts. Zunächst ist da die Flächendeckung. Unsere Euromobilstationen sind bundesweit nur wenige Kilometer voneinander entfernt, das heißt, der Kunde muss nicht noch eine Anreise zur Vermietstation planen. Ein Vorteil, der gerade in ländlichen Regionen wichtig ist. Auf dem Land ist es somit möglich, den Individualverkehr sehr viel umweltfreundlicher und flexibler zu gestalten. Außerdem sind wir eine markenbezogene Autovermietung, bei uns stehen die Fahrzeuge des Volkswagenkonzerns im Mittelpunkt. Das heißt, der Kunde muss bei uns nicht aus einer markenanonymen Fahrzeugklasse ein Fahrzeug wählen mit der Unwägbarkeit, welches Fabrikat er tatsächlich bekommt, sondern er bekommt wirklich das Modell, das er bestellt. Gerade in der Autovermietung ist es elementar, den Kunden mit einem Ersatz- oder Mietwagen nicht zu enttäuschen. Dies ist zunächst wichtig, um eine Kundenbindung aufzubauen und das Markenimage zu pflegen. Denn ein Auto zu mieten, ist immer auch eine ausführliche Testfahrt mit einem Fahrzeug, das man vielleicht immer schon mal fahren wollte. Hier ist es in Zukunft auch denkbar, verstärkt Erdgas-, Elektro- oder Hybridfahrzeuge im Mietwagenbereich einzusetzen. Für Flottenkunden ist es dann besonders einfach, etwas Neues auszuprobieren und beispielsweise alternative Antriebe und technische Innovationen unserer Konzernmarken zu testen.

Flottenmanagement: Euromobil ist ein Tochterunternehmen der Volkswagen Leasing GmbH. Welche Vorteile erwachsen aus dieser Verbindung für den Flottenkunden? Wie wichtig ist beispielsweise ein umfassendes Schadenmanagement im Bereich der Fahrzeugvermietung?

Dr. Frank Woesthoff: Letztlich profitiert unser Vermietkonzept von der umfangreichen Expertise und der überragenden Marktstärke der Volkswagen Leasing. Die Tochtergesellschaft der Volkswagen Financial Services hat mit einem Vertragsbestand von über einer Million Verträgen eine

sehr gute Bindung zu aktuellen Trends im Leasingfuhrpark. Aufgrund dieser Nähe zum Flottenkunden wissen wir, wie wichtig es diesen ist, alles aus einer Hand zu bekommen. Hier kann ein Kundenberater auf alle Bedürfnisse vom Ersatzwagen bis hin zur Langzeitmiete in allen Pkw- und Nutzfahrzeugsegmenten eingehen. Wie bei der Leasingrückgabe ist auch bei der Autovermietung die Rückgabe eine Stunde der Wahrheit. Daher ist dieses Thema ein entscheidender Baustein in unseren Planungen. Wir arbeiten zurzeit daran, die Abläufe möglichst synchron und einheitlich darzustellen. Das Ziel sind transparente und effiziente Prozesse. Vorstellbar sind auch vollständig automatisierte Rückgabeprozesse durch entsprechende technische Mittel.

Darüber hinaus profitiert der Gewerbekunde auch im Bereich Schaden- und Unfallmanagement von der Verbindung Euromobil und Volkswagen Leasing. Denn das Notfall- und Schadenmanagement der Volkswagen Leasing GmbH begleitet den Flottenverantwortlichen und den Fahrer aktiv rund um die Uhr beim gesamten Prozess im Schadenfall. Das beginnt bei der Standortbestimmung und endet mit der Schadenabwicklung mit dem zuständigen Versicherer.

Des Weiteren spielt auch die Vernetzung von Warenmobilität und nicht nur von Mitarbeitermobilität eine zunehmend wichtige Rolle. Zusammen mit den Konzernmarken des Nutzfahrzeugbereichs wollen wir den wachsenden Logistikmarkt künftig intensiver bespielen.

Flottenmanagement: Mit welchen Ideen und Projekten möchten Sie in Zukunft weiter durchstarten? Welche Rolle spielt das Flottengeschäft dabei? Wird es das Euromobilmietangebot auch verstärkt im Ausland geben?

Dr. Frank Woesthoff: Wichtig ist uns, die Leistungsfähigkeit der Vermietstationen und die Kundennähe über Produkte sowie Reservierungs- und Abrechnungssysteme stetig zu verbessern. Hier möchten wir in den nächsten Monaten zum Benchmark aufschließen und nach Möglichkeit noch darüber hinausgehen.

Weiterhin werden wir die Flottenprodukte vom klassischen Werkstattersatzrahmenvertrag bis hin zum Rahmenvertrag für Kurz- und Langzeitmiete ausbauen, um unseren Kunden ein vollständiges und flexibles Mobilitäts- und Dienstleistungsportfolio anbieten zu können. Zudem wollen wir natürlich auch weiter wachsen und bis 2020 zehn Prozent des allgemeinen Vermietmarktes bedienen. Dieses Ziel ist durchaus realistisch, da die nötige Infrastruktur ja bereits vorhanden ist. Bei entsprechender Performance im Heimatmarkt wird sich eine internationale Vernetzung, die ja im Vermietgeschäft naheliegt, von selbst ergeben.

Allerdings wird der Fokus zunächst auf Deutschland gelegt, weil dort durch die hohen Anteile am gewerblichen Mobilitätsgeschäft die größten Marktchancen liegen.

Frank Kückelhahn (Leiter Vertrieb Euromobil, li.) und Dr. Frank Woesthoff (Geschäftsführer Euromobil, re.) vor der neu eröffneten Euromobilfiliale in München

Mit Erhalt der Herstellergarantie*

*Nach EU-Kfz-GVO 461/2010

Senken Sie Ihre Kosten, nicht Ihre Ansprüche.

Bosch Car Service
für Ihre Fahrzeugflotte

Wechseln Sie mit Ihrer Fahrzeugflotte zu Bosch Car Service und sichern Sie sich Kostenvorteile bei voller Leistung und Garantie:

- Fullservice für alle Fahrzeugmarken und –modelle
- Modernste Werkstatt- und Diagnosetechnik
- In Deutschland flächendeckendes Werkstattnetz
- Mehr als 7.000 Werkstätten in Europa

Kontakt: sven.kopplin@de.bosch.com

BOSCH
Technik fürs Leben

www.bosch-service.de

Claus Keller (Leiter Geschäftskunden-Service, re.) und Ole Kylau (Lexus Gewerbekunden-Entwicklung, li.) neben dem Toyota Aygo

Gemeinsam stark

Interview mit Claus Keller (Leiter Geschäftskunden-Service) und Ole Kylau (Lexus Gewerbekunden-Entwicklung) bei der Toyota Deutschland GmbH in Köln

Flottenmanagement: Herr Keller, seit fast vier Jahren sind Sie Leiter Geschäftskunden-Service bei der Toyota Deutschland GmbH. Wie hat sich dieser Bereich in den letzten Jahren entwickelt? Auf welche Erfolge können Sie zurückblicken?

Claus Keller: Der schönste Erfolg ist immer der, wenn der Kunde sagt: Das war eine richtig gute Wahl, die ich mit Toyota und Lexus getroffen habe. Es hat alles gut funktioniert, die Autos sind toll und die Mitarbeiter sind zufrieden. Davon will man dann natürlich entsprechend mehr haben.

Im Jahr 2010 haben wir im relevanten Flottenmarkt knapp 9.000 Pkw an Kunden geliefert, plus 1.400 leichte Nutzfahrzeuge. Dieses Jahr werden es rund 11.000 Pkw und 2.000 Nutzfahrzeuge werden. Wir gehen einen stetigen Weg und haben uns regelmäßig gesteigert.

Flottenmanagement: Welche Bedeutung hat der deutsche Markt für Toyota? Und inwiefern spiegelt sich das im Flottengeschäft wider?

Claus Keller: Wir sind heute bei den gewerblichen Pkw ohne die Autovermieter die Nummer zwei unter den, ich darf das jetzt sagen, „echten Importeuren". Das war 2010 noch nicht der Fall. Damals hatten die Verkäufe an gewerbliche Endkunden 13 bis 14 Prozent Anteil an den Gesamtverkäufen von Toyota. Jetzt sind wir bei 17 bis 18 Prozent angekommen und es sollen in naher Zukunft 20 Prozent und mehr werden. Man sieht, dass die Bedeutung dieses Standbeins wächst.

Flottenmanagement: Bei welchen Modellen ist die Großkundennachfrage am stärksten und wie äußert sich dies bei der Verteilung im Bereich der User Chooser beziehungsweise der Serviceflotten?

Claus Keller: Natürlich sind wir vor allem in den sogenannten Funktionsfuhrparks stark. Toyotas werden gerne nachgefragt, wenn man ein Fahrzeug sucht, das einfach und kostengünstig ist und dauerhaft problemlos funktioniert. Das gilt insbesondere auch für die Einsätze, in denen es mal rauer zugeht und in denen Wettbewerber schon mal an ihre Grenzen kommen. Ich denke da an Hilux, Land Cruiser, aber auch den RAV4, die sich gerne auch mal im Schwereinsatz abseits geteerter Straßen tummeln.

Unsere Verkaufszahlen verteilen sich sehr breit und gleichmäßig von Aygo über Yaris und Auris bis hin zu den eben genannten Fahrzeugen. Seit gut einem Jahr haben wir zudem mit dem Auris Touring Sports einen Kombi im C-Segment und kommen damit mehr und mehr in einem der wichtigsten gewerblichen Segmente an.

Flottenmanagement: In welchem Segment sehen Sie bei sich für den Flottenbereich noch das größte Potenzial? Auf dem Autosalon in Paris haben Sie im Oktober eine Studie eines Crossovers präsentiert ...

Claus Keller: Mit unserem C-HR Concept sprechen wir natürlich das Marktsegment an, in dem Musik ist. Sicher mehr im Privatbereich als im gewerblichen Umfeld, in dem das Kaufverhalten doch noch etwas konservativer ist. Kompakt-SUVs haben ihre Bedeutung mehr in den kleineren Fuhrparks, in denen man frei von strikten Firmenrichtlinien entscheiden kann und in denen auch die private Nutzung eine Rolle spielt. Das ist heute schon beim RAV4 der Fall.

Flottenmanagement: „Nichts ist unmöglich" ist laut einer repräsentativen Umfrage des Marktforschungsinstituts Innofact aus dem Jahr 2013 der beliebteste Werbeslogan in Deutschland. Inwiefern gilt dieser Spruch auch für den Bereich alternative Antriebe?

RAV4

Yaris

Auris Touring Sports

Lexus IS

Lexus NX

Lexus GS

Claus Keller (schmunzelt): Bisher war es ja manchen Herstellern unmöglich, den Hybrid-Antrieb betreffend, uns etwas Vergleichbares entgegenzusetzen. Das haben wir auch sehr genossen. In der Breite des Modellangebots, vielleicht auch in der Reife des Antriebssystems, sind wir auch heute noch Alleinstehend. Aber auch andere Anbieter haben nun vermehrt Benzin-Hybride im Programm. Unser nächstes „Nichts ist unmöglich" wird nächstes Jahr das Brennstoffzellen-Fahrzeug sein, das wir als Serienfahrzeug einführen werden.

Flottenmanagement: Mit seiner Hybrid-Flotte ist Toyota einer der Vorreiter in diesem Bereich. Wie werden die Hybrid-Fahrzeuge im Flottengeschäft angenommen und ab wann lohnt sich ein Umstieg vom reinen Verbrennungsmotor?

Claus Keller: Der Yaris beispielsweise hat im relevanten Flottenmarkt respektable fünf Prozent Segmentmarktanteil. Mehr als ein Drittel davon werden bereits mit Hybrid-Antrieb ausgeliefert.

Im Vergleich zum Diesel schlägt die Stunde des Hybrids dann, wenn Sie viel im Stadtbereich, auf Umgehungsstraßen und Zubringerautobahnen unterwegs sind. Nicht nur in den reinen Kraftstoffkosten, auch in Wartung und Verschleiß ist der Hybrid-Antrieb dann konkurrenzlos günstig. Sie werden auch nie ein Problem mit dem Diesel-Partikelfilter haben. Einfach weil er keinen hat und keinen braucht. Wir verkaufen mittlerweile 700 Hybrid-Taxis in Deutschland pro Jahr und wachsen weiter. Das ist ein eindeutiger Beleg.

Weiterhin hängt die Akzeptanz des Hybrid-Antriebs auch davon ab, ob man sich darauf einlassen möchte. Dann fährt man gelassener, entspannter, leiser, sicherer, sparsamer. Auch, weil das Automatikgetriebe immer serienmäßig dabei ist.

Für Außendienstmitarbeiter und Vielfahrer mit zahlreichen Autobahnkilometern und dem Verlangen nach möglichst hoher Endgeschwindigkeit ist der Diesel unverändert erste Wahl. Wir haben natürlich weiter Dieselfahrzeuge im Programm. Wir verbauen in unseren Fahrzeugen mittlerweile auch vermehrt Dieselmotoren aus der Kooperation mit BMW.

Flottenmanagement: Durch die Marke Lexus möchte Toyota vor allem den Premiumsektor ansprechen. Mit welcher Strategie verfolgen Sie dieses Ziel und welche Rolle spielt dabei der neue Kompakt-SUV Lexus NX?

Ole Kylau: Grundsätzlich bedeutet ein Lexus für die Fahrer „Genuss ohne Reue". Zum einen haben sie mit einem Lexus ein Spitzenprodukt japanischer Ingenieurskunst mit höchstem Komfort und bester Qualität. Zum anderen haben sie mit unserem zukunftsweisenden Hybrid einen der saubersten Antriebe auf dem Markt. Sie sind also umweltschonend unterwegs und müssen andererseits weder auf Fahrspaß noch Komfort verzichten.

Mit dem Lexus NX führen wir diese Strategie weiter fort. Das Design ist noch eigenständiger geworden und die CO_2-Werte sind hervorragend. Nachdem wir mit dem Lexus RX das Segment der Premium-SUVs begründet haben, erweitern wir unser Modellprogramm nun mit dem kompakten NX.

Flottenmanagement: Welche Ziele verfolgen Sie mit Lexus in der Flotte? Warum sollte man sich für einen Lexus entscheiden?

Ole Kylau: Aus Sicht eines Fuhrparkleiters ist es eine sehr komfortable Situation, mit einem Hersteller zusammenzuarbeiten, der sowohl den Funktionsfuhrpark abdecken kann als auch die Fahrzeuge für das Management anbietet.

Mit dem Lexus Hybrid Drive sind wir anders und werden nie die breite Masse der Fuhrparks erreichen. Wir möchten als sehr feine Alternative wahrgenommen werden. Natürlich haben viele andere Hersteller auch exzellent geschnittene Businessanzüge. Sie werden aber viel häufiger getragen und damit auch wieder etwas zur Uniform. Das möchte nicht jeder.

Claus Keller:

„Noch bis Ende des Jahres laufen die ‚BusinessPlus Wochen' bei Toyota. Wir wollen den Menschen zeigen, dass wir mehr im Angebot haben, als sie sich vorstellen"

Claus Keller: In der deutschen Presse wird manchmal betont, dass Lexus nur geringe Stückzahlen verkaufe und gegen die deutschen Hersteller keine Chance habe. Wir hatten nie und haben nicht das Ziel, diese Hersteller in ihrem Kerngeschäft anzugreifen und möglichst große Stückzahlen zu machen. Das heißt aber auch nicht, dass wir uns nicht mit diesen Herstellern messen lassen wollen. Ganz im Gegenteil, es gibt für einen japanischen Ingenieur nichts Größe-

res, als sich an deutscher Ingenieurskunst zu messen. Die neuen Lexusmodelle bestehen jeden Vergleich. Sie sind aber eben auch anders, insbesondere was den Antrieb angeht.

Angenehme Atmosphäre: Claus Keller (2. v. re.) und Ole Kylau (2. v. li.) sprechen mit Bernd Franke (li.) und Simon Pfost (re., beide Flottenmanagement) über das Flottengeschäft von Toyota beziehungsweise Lexus

Flottenmanagement: Welche Finanzierungs- und Ausstattungspakete bieten Sie derzeit für die flottenrelevanten Toyota- und Lexusmodelle an? Gibt es spezielle Leasingangebote und Businesspakete?

Claus Keller: Noch bis Ende des Jahres laufen die BusinessPlus Wochen bei Toyota, mit dem Angebot von drei Jahren Wartung und Verschleiß gratis im Toyota Service Leasing. Wir haben das im Fernsehen, im Radio, in Wirtschaftsmagazinen, auf Plakatwänden und natürlich online sehr stark beworben. Wir wollen den Menschen zeigen, dass wir mehr im Angebot haben, als sie sich vorstellen.

Was Lexus betrifft, herrscht bei einigen Menschen noch die Meinung vor, dass große Motoren und eine teure Ausstattung das Fahrzeug im Unterhalt und bei der Finanzierungsrate teuer machen. Da kann ich nur jeden einladen, sich eine Rate für einen Lexus einmal kalkulieren zu lassen, denn es kommen attraktive Werte dabei heraus.

Ole Kylau: Mit unserer Bank, der Toyota Financial Services, haben wir sehr gute Leasingprogramme für unsere Kunden entwickelt. Seit kurzer Zeit haben wir ein Lexus Service Leasing neu im Programm, bei dem der Fuhrparkleiter aus verschiedenen Modulen auswählen kann. Dazu zählen beispielsweise ein Wartungs- und Verschleißpaket, Winterräder-Service und weitere Komponenten.

Vom Grundsatz her sind die Lexusmodelle bereits sehr gut ausgestattet. Bei uns ist beispielsweise durch den Hybrid-Antrieb ein Automatikgetriebe Standard. Wir bieten in vier Modellreihen Businesseditionen an. Diese sind mit Navigationssystem, Geschwindigkeitsregler, Rückfahrkamera, Sitzheizung und weiteren relevanten Features (im NX beispielsweise eine induktive kabellose Smartphone-Ladestation) passend ausgestattet. Wir versuchen damit, die unverbindliche Preisempfehlung (UPE) zu optimieren und uns der jeweiligen Fuhrpark-Policy eines Unternehmens anzupassen. Und zwar erfolgreich – beispielsweise haben wir beim IS rund ein Drittel der Fahrzeuge als Businessedition verkauft und hatten damit auch in größeren Fuhrparks Erfolge.

Flottenmanagement: Neben den Modellen spielt auch der Service eine entscheidende Rolle für Flottenkunden. Welche Dienstleistungen bieten Sie hier für den Fuhrparkleiter, wie sind Sie in Ihren Niederlassungen und an den Vertriebsstandorten für Flotten aufgestellt? Wo liegen hier die Vorzüge von Toyota beziehungsweise Lexus?

Ole Kylau: Als Lexus-Kunde genießen Sie einen ganz besonderen Service. Das individuelle Kundenerlebnis ist uns wichtig. Selbstverständlich bieten wir einen Hol- und Bringservice für Ihr Fahrzeug. Unser Anspruch ist es, dass Sie in unseren Lexus-Foren nach japanischer Philosophie empfangen werden. Diese Philosophie betrachtet den Kunden als einen Gast, den man zu sich nach Hause einlädt.

Claus Keller: Toyota ist in Deutschland flächendeckend aufgestellt mit knapp 540 Standorten. Davon betreuen wir 70 Händler mit etwas mehr als 200 Standorten in einem Geschäftskundenprogramm. Wir haben überdies viele kleinere Händler, auch in der Fläche, die einfach einen guten Job in der Betreuung machen. Im gewerblichen Bereich hat beispielsweise unser Kleinster, der Aygo, deutlich über fünf Prozent Marktanteil. In diesem Segment finden Sie immer einen, der billiger anbietet. Aber auch hier kommt es nicht nur auf den Preis beim Kauf an, sondern vor allem auf die Art, wie man angesprochen und betreut wird.

Flottenmanagement: Welche Ziele haben Sie sich mittel- und langfristig gesetzt; was wollen Sie mit und für Toyota beziehungsweise Lexus noch erreichen?

Ole Kylau:

„Mit dem Lexus Hybrid Drive sind wir anders und werden nie die breite Masse der Fuhrparks erreichen. Wir möchten als sehr feine Alternative wahrgenommen werden“

Claus Keller: Uns ist bewusst, dass wir von unserer Historie her eine sehr stark privatmarktlastige Firma sind. Der Markt hat sich verändert. Wenn sich 20 Prozent des Marktes heute im gewerblichen Endkundengeschäft abspielen, dann kann sich jeder Händler fragen: Möchte ich 20 Prozent meines Marktes vor Ort außen vorlassen oder möchte ich dort aktiv sein?

Wir wollen jedem Händler helfen, im gewerblichen Bereich Erfolg zu haben. Die BusinessPlus Wochen bei Toyota belegen dies. Es gibt wenige Anbieter, die ein Geschäftskundenangebot jemals mit einer solchen Medialeistung unterstützt haben. Sie sehen, wir meinen es ernst.

Toyota Lexus-Flottengeschäft 2013/2014

Verkaufte Einheiten letzte 12 Monate	*11.500 Pkw + 1.800 Nfz*
Prozentuale Veränderung zum Vorjahr	*+ 13%*
Verteilung des Flottengeschäfts in %	*32% Kleinwagen, 20% Kompaktklasse, 17% Mittelklasse, 25% Allradfahrzeuge*
Topseller im Flottengeschäft	*1. Auris 2. Aygo 3. Yaris 4. RAV4 5. Hilux*
Flottenrelevante Produktneuheiten in den nächsten 12 Monaten	*neuer Avensis, neuer Auris, mit neuen Dieselmotoren. Lexus NX*
Anteil Leasing/Kauf in %	*50% herstellereigenes Leasing über Toyota Kreditbank*
Garantiebedingungen	*3 Jahre 100.000 km*
Inspektionsintervalle	*15.000 bzw. 20.000 km/Jahr (Diesel)*
Kooperationspartner/Banken	*Toyota Kreditbank GmbH, Jessica Böhler, 02234/102-1204, jessica.boehler@toyota-fs.com*
Ansprechpartner Key-Account-Geschäft	*Sascha Behmer (Behörden), 0172/8350295, sascha.behmer@toyota.de; Björn Dettmann, 0163/7639570, bjoern.dettmann@toyota.de; Tim Oessling, 0163/7639571, tim.oessling@toyota.de*
Internetseite für Flottenkunden	*www.toyota.de/fahrzeugflotte, www.toyota.de/BusinessPlus, www.toyota-fuhrpark.de*

Effizienz steigern
Kosten senken
Mitarbeiter motivieren

70%
EINSPARPOTENZIAL

Unsere Kunden steigern das Einsparpotenzial der Total Cost of Mobility um bis zu 70 %.

Was zählt, sind die Zahlen – und das gilt heute mehr denn je auch für den Firmenfuhrpark und das gesamte Mobilitätsmanagement. Deshalb bietet Alphabet maßgeschneiderte Business Mobility Lösungen mit maximaler Effizienz. Zum Beispiel das Corporate CarSharing Modell AlphaCity, das bis zu 70 % der Kosten einspart – und die Mitarbeitermotivation deutlich steigert. Ein innovatives Mobilitätskonzept, mit dem Sie auf Erfolgskurs liegen.

Mehr Informationen unter **alphabet.de/alphacity**

Alphabet

Das Bilster Berg Drive Resort aus der Vogelperspektive

Steffen Dittmar (li.) und Simon Pfost (Flottenmanagement) vor den neuen Modellen i20 und H350

Ende Oktober lud Hyundai Fuhrparkleiter und Flottenmanager erstmals zu einem „Fleet Day" nach Bad Driburg (25 Kilometer östlich von Paderborn) ein. Dabei standen die komplette Modellpalette zum Testen sowie die Hyundai-Flottenverantwortlichen um Steffen Dittmar für Fragen und Gespräche bereit. Flottenmanagement war vor Ort und machte sich ein Bild von der Veranstaltung.

Treffpunkt Bilster Berg

Für das Event hatte sich Hyundai mit dem Bilster Berg Drive Resort ein ganz besonderes Ambiente herausgesucht. Dahinter verbirgt sich unter anderem eine im April 2013 eröffnete Test- und Präsentationsstrecke am Ortsrand vom ostwestfälischen Bad Driburg, entworfen vom Star-Architekten Hermann Tilke. Zudem bietet das Resort mit einem Offroad-Kurs ein weiteres Highlight.

Im an die Strecke grenzenden Clubhaus wurden die knapp 30 Teilnehmer mit einem Mittagsbuffet empfangen. Im Anschluss daran stellten Steffen Dittmar (Leiter Vertrieb Großkunden und Gebrauchtwagen) und Oliver Gutt (Leiter Produktmanagement) den weiteren Ablauf und die einzelnen Modelle kurz vor.

Am Nachmittag standen dann ausgiebige Testfahrten auf dem Programm. Für das in zwei Gruppen aufgeteilte Teilnehmerfeld ging es zum einen in einen „Offroad-Parcours" nahe der Strecke, zum anderen begab man sich „onroad". Aufgrund der schwierigen Witterungsbedingungen (starker Wind und Dauerregen) entschied man sich jedoch gegen Testrunden auf dem anspruchsvollen Kurs am Bilster Berg. Stattdessen dienten die Landstraßen in der Umgebung zum Ausfahren der Gefährte. Für den „Offroad-Parcours" standen die SUV-Fahrzeuge Santa Fe und ix35 bereit. Neben Schlammpfützen, Geröll, Sand und Matsch mussten auch steile Hänge und schweres Geäst überwunden werden.

Beim Testen im Gelände wurde den Fahrzeugen einiges abverlangt

Die Fleet-Day-Teilnehmer in intensiven Gesprächen vor den Fahrzeugtests

„Durch dieses interaktive Erlebnis soll bereits hier eine Bindung zwischen dem Auto und dem Fahrer entstehen", erklärt Steffen Dittmar. „Für uns ist es wichtig, den Fuhrparkleitern bei solchen Events unsere komplette Modellpalette zu präsentieren. Dafür bietet das Bilster Berg Drive Resort hervorragende Möglichkeiten", so der 43-Jährige weiter. 2015 sei ein wichtiges Jahr für Hyundai, im Flottenbereich wolle man weiter wachsen.

Als besonderes Highlight waren auch der neue Hyundai i20 und der Transporter H350 vor Ort. Letztgenannter hatte auf der IAA Nutzfahrzeuge seine Premiere und wird Mitte 2015 bei den Händlern stehen. Dittmar sieht ihn vor allem in den Fuhrparks der Größenordnung 1 bis 50. Das Modell wird in den Varianten Kastenwagen, Fahrgestell und Kleinbus erscheinen. „Der H350 ist sehr nutzerorientiert, seine Ausmaße passen einfach (Anm. der Red.: Maße des Laderaums: 3.780 mm lang, 1.795 mm breit und 1.955 mm hoch, passend für beispielsweise fünf Europaletten). Hinzu kommt seine sehr ansprechende Optik", erläutert Dittmar.

Abgerundet wurde der Tag mit einem Barbecue in gemütlicher Runde. Dabei konnten sich Teilnehmer und Verantwortliche unter anderem über die Fahrzeuge und Erkenntnisse aus den Testfahrten austauschen. Nach dem offiziellen Ende sorgten die Kaltgetränke, die im nahe gelegenen Hotel Gräflicher Park & Spa auf die Teilnehmer warteten, für einen gelungenen Ausklang.

FULL-SERVICE-LEASING FÜR WUNSCHLOS GLÜCKLICHE FUHRPARKMANAGER

Arval Lease fleet bietet Ihnen mit dem 360°-Service Entlastung auf ganzer Linie.

- Umfassende und individuelle Beratung zur Optimierung Ihrer Flotte
- Servicepaket ganz nach Ihren Bedürfnissen
- Übernahme Ihrer Risiken im Fuhrpark

Rufen Sie unsere kostenlose Info-Hotline an, wir beraten Sie gerne: 0800 08 40 402

1

2

3

Knut Krösche, Volker Varol, Bernd Franke, Sven Wißmann, Florian F. Stumm (v. li. n. re)

Zeit ist Geld

AUTOonline und CarMobility hatten ins Früh Kölsch zum allerersten Fleet-Dating eingeladen. Halt, Moment mal – zum ersten Fleet Dating? Da war doch was? Ja, das Event hatte es bereits als „Speed Dating" gegeben und auch damals schon gehörte Volker Varol zu den Ideengebern. Im November kam es dann zu einer Neuauflage im Kölner Eden Hotel Früh am Dom. Flottenmanagement war als Medienpartner exklusiv vor Ort.

Fast 450 Dates á sechs Minuten, davon kamen allein 15 auf jeden der 30 eingeladenen Fuhrparkleiter, da kann man als Teilnehmer schon mal ganz schön ins Schwitzen kommen. Vor allem für die 15 Vertriebsmanager der Dienstleister sei die Veranstaltung eine besondere Herausforderung, erklärte Volker Varol. Diese hatten innerhalb kürzester Zeit jeweils 30 Verkaufsgespräche zu bewältigen. Die Fuhrparkentscheider hingegen wurden in zwei Gruppen von je 15 Personen eingeteilt. Die erste Gruppe durfte sich zunächst Vorträge zu unterschiedlichen Flottenthemen anhören, während die zweite Gruppe die Dienstleister mit ihren Fragen löcherte. Wenn nach sechs Minuten die Glocke ertönte, mussten die Fuhrparkentscheider an den nächsten Tisch und zum nächsten Date wechseln. Nach etwa zwei Stunden tauschten die Gruppen dann den Veranstaltungsraum.

Auch wenn die meisten Fuhrparkentscheider wohl wegen der Flotten-Datings gekommen waren, boten die Vorträge eine willkommene Abwechslung zu dem hektischen Treiben bei den Gesprächsrunden. Die Veranstalter hatten sich hier um ein breites Themenspektrum bemüht, sodass für jeden etwas dabei war. Den Anfang machte Olaf Petermann, Key-Account-Manager bei Driver Fleet Solution. Der Reifenexperte ging auf die Neuerungen durch das Reifendruckkontrollsystem (RDKS) und den Unterschied zwischen hochwertigen und Low-Budget-Reifen ein. Die verpflichtende Einführung von RDKS sei zwar für Reifendienstleister und Flottenmanager gleichermaßen eine Herausforderung, dennoch erhöhe es die Sicherheit auf den Straßen deutlich. „Einen schleichenden Plattfuß während der Fahrt merkt selbst der geübte Autofahrer erst bei einem Druckverlust unter einem Bar – schlimmer wäre es noch, wenn ein Run-Flat-Reifen widerrechtlich ohne RDKS gefahren würde", erklärte Olaf Petermann.

Im Anschluss erläuterte Knut Krösche, Geschäftsführer von CarMobility, das Dienstleistungsportfolio seines Unternehmens. Auch wenn man als ein Unternehmen der Volkswagen Financial Services AG etwas vorgeprägt sei, eine Fixierung auf die Konzernmarken gäbe es dennoch nicht. „Wir sind komplett aufgestellt und können den Fuhrparkleitern einen umfassenden Service bieten", so Krösche. Auch der zweite Veranstalter AUTOonline war mit einem Vortrag vertreten. Florian F. Stumm, Sales Director Retail, Fleet & Buyers von Audatex und AUTOonline, ging auf die Veränderungen in der Branche durch den rasanten technologischen Fortschritt in der Automobilbranche ein und berichtete: „Der Markt verändert sich gerade. Das moderne Fahrzeug ist ein Computer auf Rädern. Dies hat auch Auswirkungen auf die Wiedervermarktung und das Schadenmanagement."

4

Den Abschluss der Vortragsreihe machte Dirk Zieschang, Gesellschafter von InNuce. Mit einem Augenzwinkern erläuterte er, dass FleetDating und InNuce hervorragend zusammenpassen würden, schließlich bedeute der Firmenname „in Kürze". Inhaltlich gab Dirk Zieschang Tipps für Dienstleister und Flottenkunden bei der Wahl der richtigen Flottensoftware. Hier würde es besonders auf die Eckpunkte Vollständigkeit, Internationalisierbarkeit, Sicherheit, Nutzbarkeit, Wirtschaftlichkeit, Anpassbarkeit und Zusammenarbeit ankommen.

Der Hauptteil der Veranstaltung war das Dating an sich. Hier war volle Konzentration von beiden Seiten gefordert. Die Vertriebsprofis der einzelnen Dienstleister gingen dabei durchaus unterschiedlich vor: Mal fragten sie einzelne Eckdaten der Fuhrparks ab, mal versuchten sie durch einen überraschenden Einstieg das Interesse der Fuhrparkbetreiber zu wecken. Dennoch war die Veranstaltung auch für die meisten Dienstleister etwas gänzlich Neues. Jhonny Gutierrez, Key-Account-Manager bei Fleet Partner, erläuterte beispielsweise: „Ich wusste nicht genau, was mich erwartet, als ich Volker Varol mein Kommen zusagte. Doch jetzt muss ich sagen, dass ich sehr positiv überrascht bin. Schließlich kommt man ohne große Umwege direkt ins Gespräch mit den Entscheidern. Allerdings gehen sechs Minuten schnell rum."
Gerade den letzten Satz hörte man öfters an die-

1. *Robin Häger (Europa Service, li.) und Dennis Schäfer im Gespräch*

2. *Steffen Dittmar von Hyundai (li.) und Hellmut Kinszorra in der 6-Minuten-Runde*

3. *Benedikt Köß von Sortimo (li.) und Katrin Jonkmanns unterhalten sich über Fahrzeugeinrichtungen*

4. *Florian F. Stumm (AUTOonline) erläutert die zunehmende Technisierung des Pkw*

5. *Volker Varol (Mitte) und Jochen Schmitz (2. v. re.) geben bei der Zeitmessung den Takt vor*

6. *Auch außerhalb der 6-Minuten-Dates gab es reichlich Zeit zum Kennenlernen*

7. *Gut organisiert – Sven Wißmann (Mitte) verteilt Infomappen an die Dienstleister*

8. *Knut Krösche (CarMobility) vertieft die Aufgaben von den Flottendienstleistern*

sem Abend. Denn wenn es zwischen Fuhrparkleiter und Dienstleister „funkt“, dann ist die Zeit natürlich etwas zu kurz für ausgiebige Verhandlungen. Doch dafür war die Veranstaltung auch nicht gedacht, schließlich sollte nur ein Erstkontakt hergestellt werden. René Dietzel, Key-Account-Manager der GKK Gutachtenzentrale GmbH, konnte relativ viele solcher Erstkontakte knüpfen und schilderte: „ Für uns ist es einfacher, wenn wir möglichst viele Gespräche an einem Tag führen können. Das spart nicht nur Kosten. Folgetermine entstehen bei den meisten der hier kennengelernten Fuhrparkverantwortlichen.“

Auch Steffen Dittmar, Abteilungsleiter Flotte Hyundai Motor Deutschland GmbH, zeigte sich begeistert: „Es ist die erste Veranstaltung dieser Art für mich. Es war daher ganz schön sportlich bei der großen Modellpalette von Hyundai innerhalb von wenigen Minuten das richtige Thema für das Gespräch zu finden, da wünscht man sich manchmal ein, zwei Minuten mehr. Wir haben trotz dieser kurzen Zeit bereits Interessenten, die nach konkreten Angeboten gefragt haben.“ Lobend hob der Flottenchef von Hyundai hervor, dass alle Dienstleister eine Mappe an die Hand bekommen haben, in der die Fuhrparkstruktur aller Teilnehmer erläutert war. Dies erleichterte oftmals den Einstieg und man konnte direkt zur Sache gehen. Auch das breit gefächerte Spektrum an Flottendienstleistern wurde vielfach gelobt. Es gab keinen Bereich, der sich gedoppelt hätte.

Doch nicht nur die Dienstleister waren sehr zufrieden mit dem Event, auch die 30 Fuhrparkleiter äußerten sich durchweg positiv. So schilderte Ulrich Starz, Strategischer Einkauf Geschäftsleiterbereich bei der DRK Service GmbH: „Ich bin mit der Erwartung, dass ich relativ schnell sehr viele Firmen kennenlerne und dann einschätzen kann, ob die Dienstleistung für uns interessant ist oder nicht, in den Tag gestartet. Dies ist für mich, trotz einer weiten Anreise, eine erhebliche Zeit- und Kostenersparnis. Am Ende des Tages muss ich feststellen, dass meine Erwartung in diesen Punkten mehr als erfüllt wurde.“ Der Vorteil dieses Konzepts ist, dass immer wieder neue Personen aus der Branche zusammenkommen. Die Teilnehmerliste verändert sich jedes Jahr, sodass immer wieder andere Verbindungen geknüpft werden können. „Neben der Möglichkeit, viele interessante Anbieter aus dem Bereich des Fuhrparkmanagements kennenzulernen, fand ich es interessant, auch andere Fuhrparkleiter/-innen kennenzulernen. Eine vergleichbare Veranstaltung kannte ich bislang nicht“, erklärte beispielsweise Silvia Graumann, Fleet Management bei der Sandvik Holding GmbH. Auch Katrin Jonkmanns, Fuhrparkmanagement Tempton Group, konnte Ähnliches berichten: „Für mich war es das erste Event dieser Art. Die Idee, die dahintersteht, finde ich super, und sie eignet sich hervorragend, um neue Kontakte zu knüpfen.“

Nachdem der offizielle Teil der Veranstaltung beendet war, traf man sich bei Kölsch und rheinischen Spezialitäten zum gemeinsamen Abendprogramm. Hier konnten dann in lockerer Atmosphäre die neu entstandenen Kontakte weiter vertieft werden.

www.reifenqualitaet.de
Ich fahr auf Nummer sicher!

VISION ZERO.
KEINER KOMMT UM. ALLE KOMMEN AN.

DVR
Deutscher Verkehrssicherheitsrat

Zum Verwechseln ähnlich
und doch so verschieden:
Sommerreifen im Sommer!
Winterreifen im Winter!

Im Sommer greift man zu Sandalen, im Winter zu Lammfellstiefeln – so selbstverständlich sollte auch die Wahl der richtigen Bereifung sein.

Sommerreifen im Sommer!
Winterreifen im Winter!

Sommerreifen mit ihrer harten Gummimischung sind für hohe Temperaturen und Aquaplaningsituationen konzipiert, während Winterreifen ihr volles Können bei niedrigen Temperaturen und matschigen Untergründen wie Schnee und Eis ausspielen.

Mehr Informationen unter
www.reifenqualitaet.de

Perfekte Alternative?!

Flottenmanagement sprach mit Peter Modelhart (Geschäftsführer der Jaguar Land Rover Deutschland GmbH, li.) und Thomas Schmidt (Leiter Fleet & Business, Mitte) anlässlich der Exklusiv-Vorstellung des Jaguar XE und des Land Rover Discovery Sport in Paris.

Flottenmanagement: Herr Modelhart, Jaguar Land Rover gelang es, neue Kundengruppen für sich zu gewinnen, ohne dabei die eigene Identität aufgeben zu müssen. Welche Schwierigkeiten galt es, für den Spagat zwischen britischer Nobelmarke und steigenden Absatzzahlen zu überwinden?

Peter Modelhart: Wenn man die Absatzzahlen der deutschen Nobelmarken Mercedes-Benz, BMW und Audi sieht, haben wir noch viel Luft nach oben. Jaguar und Land Rover sind nach wie vor und werden auch in Zukunft besondere Marken in Deutschland bleiben. Wir haben die Marken enorm modernisiert, nicht nur seitens Design und Technik, sondern auch seitens des gesamten Markenauftritts. Letzter Baustein ist die neue Architektur von Jaguar Land Rover der Händlerbetriebe, die nach und nach eingeführt wird. Unsere Marken sind heute attraktiver denn je.

Flottenmanagement: Seit März 2008 gehört Jaguar Land Rover der Tata-Gruppe an. Welche Synergieeffekte ergeben sich aus der Zugehörigkeit zum Großkonzern Tata? Bestehen Zusammenhänge zwischen der Übernahme 2008 und der fast gleichzeitig stattgefundenen Neuausrichtung der Modelle sowie den damit rasant steigenden Absatzzahlen?

Peter Modelhart: Im Automobilbau gibt es keine Synergieeffekte mit Tata, denn Jaguar und Land Rover bedienen völlig andere Marktsegmente. Allerdings nutzen wir das Know-how von Tata beispielsweise im IT-Bereich, wo Tata Consultants eines der führenden Unternehmen weltweit ist. Ratan Tata hat die Marken aus Leidenschaft und aus strategischen Überlegungen heraus gekauft und investierte, selbst in der schwierigen Zeit der Finanzkrise, kurz nach der Übernahme. Mit seinem Commitment und der finanziellen Unterstützung war es erst möglich, die neuen Modelle und Technologien zu planen, die den Grundstein für den nachhaltigen Erfolg legten. Wir haben den Range Rover Evoque 2011 eingeführt und haben nach und nach die Jaguar-Modellpalette in wichtigen Segmenten erweitert und 2012 den F-TYPE gelauncht.

Flottenmanagement: Mit dem Jaguar XE wagen Sie den Schritt in das Mittelklassesegment. Mit welchen Werten, aber auch Innovationen will Jaguar in diesem hart umkämpften Segment punkten? Welche Bedeutung hat dabei die technologische Marktführerschaft für eine Premiummarke?

Thomas Schmidt: Es reicht heute nicht mehr, Fast Follower im Technologiebereich zu sein, da die Entwicklung zu rasant ist und der Kunde von einem Premiumhersteller erwartet, dass er die aktuellsten Adaptionen bietet. Während ABS beispielsweise 20 Jahre benötigt hat, um sich durchzusetzen, benötigt heute das Thema Konnektivität kaum mehr als ein Jahr. Mit dem neuen Jaguar XE bieten wir Technologien an, die in dem Segment führend sind. Als erstes Fahrzeug im C/D-Segment nutzt er eine weitgehend aus Aluminium gefertigte selbsttragende Karosserie. Die extrem robuste und zugleich leichte Struktur ist in Kombination mit den Aufhängungen – vordere Aluminium-Doppelquerlenkerachse und hintere Aluminium-Integral-Einzelradaufhängung – Garant für ein außergewöhnlich dynamisches Handling. Die hochmodernen Vierzylinder-Diesel- und Benzinmotoren der Ingenium-Baureihe decken ein breites Leistungsspektrum ab. Wir haben sie komplett neu entwickelt und werden sie in dem neuen Werk von Jaguar Land Rover in Wolverhampton fertigen. Die Basismotorisierung mit 163 PS bietet klassenbesten Kraftstoffverbrauch von nur 3,8 l/100 km und einen CO_2-Wert von nur 99 g. Auch was das wichtige Thema Konnektivität betrifft, werden wir mit den neuen InControl-Applikationen führend sein.

Hinzu kommt die markante, moderne und zugleich luftwiderstandsarme (Cw-Wert von 0,26) Karosserie, die in aktueller Jaguar-Design-DNA sehr elegant ist, sowie das edle Interieur, das den Jaguar XE zum perfekten Langstreckenfahrzeug macht.

Flottenmanagement: Der Discovery Sport läutet den Beginn einer neuen Discovery-Modellgeneration ein. Worin unterscheidet sich der Kompakt-SUV von seinen Vorgängern? Wohin soll der Weg in der kommenden Discovery-Baureihe gehen?

Peter Modelhart: Der Discovery Sport führt die aktuelle Land-Rover-Designsprache in die Zukunft. Zudem ist er das wohl vielseitigste Premium-Kompakt-SUV des Marktes. Bei betont kom-

pakten Abmessungen bringt der neue Discovery Sport eine unvergleichliche Mischung an den Start: enorme Flexibilität durch Details wie die 5+2-Sitzkonfiguration, gepaart mit bemerkenswerter Hochwertigkeit in Design und Technik. Zudem debütiert gleich eine ganze Serie interessanter Land-Rover-Innovationen. Dazu zählt neben der neu entwickelten Mehrlenker-Hinterachse ein erstmals im SUV-Segment realisierter Fußgänger-Airbag ebenso wie das neue, intuitiv bedienbare Infotainmentsystem oder die hochmoderne Karosseriestruktur aus hochfestem Stahl und leichtem Aluminium, die die Grundlage für Leistung, Sicherheit und Effizienz des Modells legt.

Generell wurde der Discovery Sport so umweltfreundlich und wirtschaftlich wie irgend möglich konzipiert. CO_2-Emissionen von minimal 119 g/km waren bislang eher ein Kennzeichen deutlich kleinerer und weniger vielseitiger Fließheck-Familienautos. Der neue Discovery Sport verknüpft diese Effizienz mit einer Menge Fahrspaß und Tauglichkeit für jeden Untergrund. Die Kunden besitzen dabei die Wahl unter mehreren modernen und leistungsstarken Vierzylinder-Benzin- oder Dieselmotoren sowie zwischen Zwei- oder Vierradantrieb und einer Neunstufenautomatik oder einem Sechsgangschaltgetriebe. Mit diesen Eigenschaften ist er der erste Vertreter einer neuen Discovery-Familie.

Dr. Ralf Speth (CEO von Jaguar Land Rover) erläutert Steven Bohg, Flottenmanagement, die globale Ausrichtung der Premiummarken

Flottenmanagement: Jaguar Land Rover wächst auf allen Märkten. Mit welchen Ansätzen wollen Sie diese Entwicklung auch in den kommenden Jahren nachhaltig gestalten? Soll der Fokus für die Zukunft eher in der Volumenerhöhung oder auf Exklusivität liegen?

Dr. Ralf Speth: Wir planen unser weiteres Wachstum auf drei Säulen; die weitere Globalisierung unseres Geschäfts, besonders in den sogenannten BRIC-Märkten, die Verbesserung der Infrastruktur, wie zum Beispiel die Optimierung des Vertriebsnetzes und neue Modelle beziehungsweise Modellerweiterungen. Was die Entwicklung neuer Modelle betrifft, stehen alle Premiumhersteller vor denselben Herausforderungen, das heißt Emissionen, Assistenzsysteme und Konnektivität. Wir haben gerade unsere neue Motorenfabrik in Wolverhampton eröffnet, wo völlig neue Vierzylinder-Diesel- und Benzinmotoren entstehen.

Diese Motoren sind extrem modular, sodass wir auch für zukünftige Entwicklungen gerüstet sein werden. Im Bereich Konnektivität haben wir gerade ein völlig neues System eingeführt, das nicht nur unsere Innovationskraft nutzt, sondern auch die immense Schnelligkeit der IT-Branche. Mit unseren neuen InControl-Technologien kann der Kunde auf dem In-Car Screen sofort die Applikationen und Updates seines Mobilgeräts nutzen, egal ob Android oder iOS. Im Bereich der Assistenzsysteme arbeiten wir unter anderem an dem selbstlernenden Automobil. Die Idee des pilotierten Fahrens ist durchaus attraktiv, denn es geht darum, Unfälle zu vermeiden.

Bis 2020 planen wir rund 50 Produktneuerungen, um unser Wachstum fortzuführen. Damit werden wir jedoch noch lange nicht zum Volumenhersteller. Es geht uns nicht um Volumen per se, unser Ziel ist profitables und nachhaltiges Wachstum. Modelle von Jaguar Land Rover sollen immer etwas Besonderes sein und den Kunden ein besonderes Erlebnis bieten. Wenn man die Größe der Wettbewerber im Premiumsegment betrachtet, ist in unseren Augen noch Platz für die Exklusivität von Jaguar und Land Rover.

Schnell weg, schnell Platz!

Bei uns verkaufen Flottenmanager schnell und einfach per Mausklick. Ob einzelne Fahrzeuge oder gleich eine ganze Flotte: Alle Prozesse sind schlank gestaltet, transparent dokumentiert und absolut revisionssicher – durch die effiziente Flottenvermarktung aus einer Hand.
Nähere Informationen unter www.autoonline.de
AUTOonline und Audatex –
Stark im Team. Stark für Sie.

Audatex AUTOonline

Solera group

Schöne Aussichten?

Was sind die Trends auf dem Flottenmarkt? Welchen Innovationen, Neuerungen und Herausforderungen sieht sich der Fuhrparkmanager gegenüber? Wir haben uns einmal in der Branche umgehört und ein paar Stimmen zu den Erwartungen für das Jahr 2015 gesammelt.

Das Flottenjahr 2014 war von vielen Neuerungen geprägt: Unter anderem wurde das Punktesystem geändert, die Reifendruckkontrollsysteme wurden verpflichtend eingeführt und die Diskussion um die Pkw-Maut in Deutschland beherrschte lange Zeit die Nachrichten. In vielen Bereichen konnten Zuwächse verzeichnet werden, zum Beispiel im Leasing. Zum ersten Mal hat laut einer Studie im Auftrag von Arval (CVO Fuhrparkbarometer) mehr als jedes zweite Unternehmen mit über 1.000 Mitarbeitern (51 Prozent) ein Leasing mit Kilometervertrag und Serviceleistungen als Finanzierungsmethode gewählt. Auch in kleinen Fuhrparks mit weniger als zehn Mitarbeitern wird diese Finanzierungsvariante immer beliebter: Während 2011 nur 17 Prozent dieser Unternehmensgröße diese Leasingart wählten, waren es 2014 immerhin schon 24 Prozent. Es wird spannend zu beobachten sein, ob sich dieser Trend im Leasinggeschäft weiter fortsetzen wird.

Doch auch das nächste Jahr wird nicht langweilig werden: Zu den Highlights gehört sicher die IAA in Frankfurt (17.9. – 27.9.2015). Außerdem wird die schrittweise Einführung der Onlinezulassung den Ein- und Aussteuerungsvorgang weiter vereinfachen und die im Koalitionsvertrag zwischen CDU/CSU und der SPD festgelegte Pkw-Maut dürfte wohl im anstehenden Jahr beschlossen werden. Über die Auswirkungen der Mautgebühren auf die Flotten in Deutschland lässt sich, Stand heute, allerdings nur spekulieren.

Darüber hinaus werden sich die Trends in Sachen Digitalisierung des Verwaltungsprozesses, Green Fleet und flexibler Mobilitätsbedarf fortsetzen. Diese Einschätzung spiegelt sich auch in den Antworten der meisten Zitatgeber wider. Das Gros der Branche sieht das Thema CO_2-Reduzierung als einen der Schwerpunkte im Flottenbereich an. Damit einher gehen auch Entwicklungen wie Carsharing, alternative Antriebe im Fuhrpark oder das Downsizing mancher Autohersteller.

Die Modellpalette der Hersteller wuchs in den letzten Jahren insgesamt in die Breite – man denke nur an die Vielzahl von SUV- oder Crossover-Varianten. Vor allem aber wächst die Zahl der umweltfreundlichen Modelle. Eine Entwicklung, die dem momentanen grünen Bestreben in Politik und Gesellschaft Rechnung trägt. Schließlich werden 2015 ein maximaler CO_2-Ausstoß von 130 g/km im Flottenverbrauch für Pkw-Hersteller vom Gesetzgeber verlangt. Dieser Durchschnittswert stellt gerade für Premiumhersteller eine Herausforderung dar. Hier darf man sich auf interessante neue Motorenvarianten und Fahrzeugkonzepte freuen.

Das Lieblingsthema dürfte für viele jedoch nach wie vor die Kostenoptimierung sein. Sei es durch Outsourcing, Prozessbündelung, Pauschalpreisangebote: Sparen steht bei vielen ganz oben auf der To-do-Liste für das neue Jahr. Das heißt natürlich nicht, dass eine neuerliche Rezession, wie in den Jahren der Finanzkrise am Ende des letzten Jahrzehnts, droht. Denn auch wenn der Internationale Währungsfonds (IWF) im Herbst seine Wachstumsprognose für das Jahr 2015 um 0,2 Prozentpunkte nach unten korrigiert hat, werden dennoch 1,5 Prozent Zuwachs erreicht werden. Demnach geht man auch im Flottengeschäft von einem weiterhin stabilen Wachstum aus, daran kann dann auch das, im Vergleich zu 2014, vermutlich insgesamt geringere Wirtschaftswachstum in Deutschland nichts ändern.

Die von uns gesammelten Trenderwartungen verdeutlichen vor allem eines: Der Umbruch im Flottengeschäft geht weiter! Insgesamt betrachtet wird sich das Berufsbild des Fuhrparkmanagers hin zu einem umfassenden Mobilitätsmanager wandeln. Die Vernetzung der Flotten, der Fahrzeuge und der Dienstleister wird weiter Einzug in unseren Alltag halten. Dadurch werden auf der einen Seite viele Prozesse effizienter, sicherer und schneller. Auf der anderen Seite dürften die Datenschutzdiskussionen und die Sorge um die Datensicherheit weiter zunehmen.

(Fortsetzung S. 60)

peugeot-professional.de

DER NEUE PEUGEOT 508 SW

BONUS AN BORD

NEUER BlueHDi 150 MIT NUR 110 G/KM CO_2[1]	TOUCHSCREEN-NAVIGATION	PEUGEOT CONNECT BOX[2]

Business LINE

Abb. enthält Sonderausstattung.
PEUGEOT EMPFIEHLT TOTAL

Kraftstoffverbrauch in l/100 km: innerorts 5,0; außerorts 3,8; kombiniert 4,1; CO_2-Emission (kombiniert) in g/km: 110. Nach vorgeschriebenem Messverfahren in der gegenwärtig geltenden Fassung.

[1]Automatisches STOP & START-System. [2]Bestehend aus den kostenlosen Telematikdiensten PEUGEOT Connect SOS und PEUGEOT Connect Assistance.

Jetzt QR-Code scannen und Probefahrt vereinbaren.

DER NEUE PEUGEOT 508 SW BUSINESS-LINE

MOTION & EMOTION

PEUGEOT
PROFESSIONAL

MANAGEMENT

Marcus Ziegler, Direktor Verkauf an Groß- und Gewerbekunden, Adam Opel AG

„2015 rechnen wir mit einem moderaten Wachstum, obwohl die Budgets der Unternehmen voraussichtlich kleiner werden. Dadurch ergeben sich drei Trends: Downsizing, nicht nur beim Hubraum, sondern auch bei den Segmenten. Grundsätzliche Veränderung der Mobilität. Das könnte nicht nur Eco-Modelle und Elektrofahrzeuge, sondern auch das Thema Carsharing in ein ‚neues Licht' rücken. Und die Bewegung von privaten zu gewerblichen Zulassungen als Gehaltsumwandlungsmodell."

Karsten Rösel, Geschäftsführer, ALD AutoLeasing D GmbH

„Aus der täglichen Zusammenarbeit mit Fuhrparkverantwortlichen wissen wir, dass das Preis-Leistungs-Verhältnis immer stärker in den Fokus rückt, nachdem vor einiger Zeit allein der Preis ausschlaggebend war. Kunden werden auch 2015 verstärkt auf den Dienstleistungsumfang bei den Leasingraten sowie die Dienstleistungsqualität achten. Da Wirtschaftlichkeit und Kostenoptimierung die bestimmenden Faktoren darstellen, wächst der Bedarf, kundennah mit optimaler Leistungszusammenstellung betreut zu wer-

Marco Lessacher, Vorsitzender der Geschäftsführung, Alphabet Fuhrparkmanagement GmbH

„Ob beruflich oder privat – Mobilität muss immer flexibler werden. Corporate Carsharing wird sich deshalb weiter durchsetzen. Der Ausbau von Modellangeboten und Infrastruktur macht E-Mobility für Flotten noch interessanter und läutet einen Wandel vom Image- zum Nachhaltigkeitsthema ein. Die Vorteile von Carsharing und E-Mobility vereint Alphabet ab 2015 im innovativen Corporate E-Carsharing. Immer mehr Unternehmen werden die Themen Vernetzung und intermodale Mobilität aufgreifen. Eine App dafür entwickeln wir gerade."

Johannes Ilg, Vertriebsleiter, Aluca GmbH

„Aluca wächst planmäßig im Flottengeschäft. Fahrzeugeinrichtungen von Aluca bieten mehrere Vorteile für Flottenbetreiber: Neben Einsparungen bei Kraftstoffverbrauch und CO_2-Emission beeinflusst vor allem die zusätzliche Nutzlast oft die Kaufentscheidung für die robuste Fahrzeugeinrichtung aus Aluminium. Das Thema Downsizing wird bei Aluca verstärkt nachgefragt und mit ergonomischen Lösungen umgesetzt. Der Geschäftsbereich Flottenservices setzt auch 2015 auf Wachstum und wurde personell verstärkt."

Manuel Werner, Loyalty & B2B Cards Manager, Aral

„Die Internationalisierung des Fuhrparkmanagements von multinationalen und globalen Flotten wird sich auch 2015 fortsetzen. Dabei besteht der Bedarf, dass sich Prozesse über Landesgrenzen hinaus vereinheitlichen lassen, um Synergiepotenziale zu nutzen. Aufgrund der steigenden Verfügbarkeit von Daten werden die Anforderungen an die Transparenz der Kosten und deren Treiber steigen. Die Betrachtung der Total Cost of Ownership wird weiter professionalisiert und erfordert entsprechende Tools und Services."

Ulric E. J. Rechtsteiner, Geschäftsführer, Arealcontrol GmbH

„Die Megatrends ‚Cloud – Mobility – Business Apps – Connected Car und Sharing' werden 2015 mehr Tracks und Drive auf die Straße bringen. IT- und Flottenmanagement werden noch nicht die Wahl des Betriebssystems im Auto diskutieren, aber sich weiter näher kommen. Jedes Fahrzeug mit Zukunft muss einen Tablet-Steckplatz bieten! Es geht um maximale Mobilität und mehr Produktivität durch digitalisierte und optimierte Prozesse."

Roland Meyer, Commercial Director, Athlon Car Lease Germany GmbH & Co. KG

„2015 wird ein gutes Jahr für das Flottengeschäft. Immer mehr Servicegesellschaften kommen auf den Markt, um Unternehmen bei der täglichen Flottenverwaltung zu unterstützen. Zudem ist zu erwarten, dass auch im Jahr 2015 der Markt weiter wächst."

Manfred Koller, Bereichsleiter Fleet, A.T.U Auto-Teile-Unger GmbH & Co. KG

„Wir gehen davon aus, dass sich der Trend weiter in Richtung Wartungs- und Reifenpauschalen bewegen wird. Die Vorteile liegen auf der Hand: Zum einen verbessert sich die Kalkulierbarkeit der Fuhrparkkosten durch fest definierte Raten auf Laufzeiten – transparente monatliche Fixkosten statt Ungewissheit. Zum anderen profitieren Fuhrparkleiter durch ein sofort realisierbares erhebliches Einsparpotenzial. Wir erwarten hier Steigerungen nicht nur bei Flottenkunden mit Kauffuhrparks, sondern auch bei Leasinggesellschaften."

Pflegedienst

Pizza-Service

Security-Service

Stadtwerke

Der neue Hyundai i10

Ein moderner Meister auf jedem Terrain.

ab 69,- EUR**
Finance-Leasingrate

Ob Pizza-Service, Stadtwerke oder Pflegedienst: Der Hyundai i10 passt zu jedem Geschäftsmodell und bewirbt sich bei Ihnen mit überzeugenden Referenzen. Mit dem größten Kofferraum seiner Klasse sowie einer Vielzahl an Funktionen, die man sonst nur aus höheren Fahrzeugklassen kennt. Dank geringem Verbrauch, niedrigen Unterhaltskosten und einer attraktiven Leasingrate ab 69,– EUR[1] bringt der i10 nicht nur Dynamik in Ihr Geschäft – er schafft auch klaren Mehrwert. Vereinbaren Sie am besten direkt einen Probefahrttermin mit Ihrem Hyundai Fleet Center (Telefon +49 69 380 767 379, E-Mail: fleet@hyundai.de).

HYUNDAI | NEW THINKING. NEW POSSIBILITIES.

5 JAHRE* GARANTIE OHNE KILOMETER-BEGRENZUNG*

Firmenauto des Jahres 2014 Minicars IMPORTSIEGER FIRMENAUTO DEKRA

Kraftstoffverbrauch kombiniert: 6,5–4,6 l/100 km; CO_2-Emission kombiniert: 142–104 g/km; Effizienzklasse F–B. Abbildung ähnlich, Fahrzeug enthält z.T. aufpreispflichtige Sonderausstattung. *5 Jahre Fahrzeug- und Lack-Garantie ohne Kilometerbegrenzung sowie 5 Jahre Mobilitäts-Garantie mit kostenlosem Pannen- und Abschleppdienst (gemäß den jeweiligen Bedingungen); 5 kostenlose Sicherheits-Checks in den ersten 5 Jahren gemäß Hyundai Sicherheits-Check-Heft. Für Taxen und Mietfahrzeuge gelten modellabhängige Sonderregelungen. **Freibleibendes Leasingangebot von Hyundai Leasing, ein Produkt der ALD AutoLeasing D GmbH, Nedderfeld 95, 22529 Hamburg. Alle Angebotspreise verstehen sich zzgl. MwSt. Dieses Angebot ist nur für Gewerbekunden gültig. Überführungskosten werden extra berechnet.

Ralf Weichselbaum, Leiter Verkauf an Großkunden, Audi AG

„2015 werden die Themen CO_2-Effizienz und TCO-Betrachtung für unsere Kunden weiter an Bedeutung zunehmen. Auch einfache kundenindividuelle Lösungen sowie internationale Ausschreibungen mit hoher Kostentransparenz werden das Flottengeschäft stärker prägen. Mit unseren ultra-Modellen, alternativen Antriebskonzepten wie Audi tron sowie maßgeschneiderten Dienstleistungen und einer exzellenten Betreuungsqualität sind wir sehr gut aufgestellt, um auch im kommenden Jahr die Flottenkunden von Audi nachhaltig zu überzeugen."

Florian F. Stumm, Sales Director Retail, Fleet & Buyers, AUTOonline

„Die Automatisierung von Flottenprozessen sehe ich 2015 als zentrale Entwicklung für das Flottengeschäft. Der Trend geht zu mobilen Geräten. Flottenprozesse finden vermehrt online statt. Die digitale Kommunikation vernetzt, vereinfacht und beschleunigt die Workflows. Elektronische Bauteile nehmen in Flottenfahrzeugen weiter zu. Dies kann den erfolgreichen Verkauf am Ende der Haltedauer erschweren. Daher benötigt der Flottenmarkt Lösungen, die ein lückenloses Auslesen der Fahrzeughistorie ermöglichen."

Christoph von Meyer, Leiter Vertrieb an Großkunden und Autovermieter, Region Deutschland, BMW Group

„Wir blicken optimistisch ins Flottenjahr 2015. Die sehr gute Positionierung unserer Marken BMW und MINI werden wir weiter ausbauen. Die BMW 3er- und BMW 5er-Reihe zählen nach wie vor zu den gefragtesten Flottenfahrzeugen. Wir sind überzeugt, dass auch der BMW i3 in Flotten an Beliebtheit gewinnen wird. Das Feedback von Unternehmen dazu ist ausgesprochen positiv. Mit dem neuen BMW 4er Gran Coupé und dem BMW 2er Active Tourer, der ein völlig neues Segment eröffnet, bieten wir Fuhrparks zudem eine noch attraktivere Modellpalette."

Frank Pohlmann, Verkaufsleiter Key Account Fahrzeugeinrichtungen, bott GmbH & Co. KG

„Viele neue Transporter der Jahre 2014 und 2015, zum Beispiel der neue Volkswagen T6, tragen dazu bei, dass geleaste Flottenfahrzeuge regulär und ohne Vertragsverlängerung erneuert werden. Bessere Verbrauchswerte, niedrigere Gesamtbetriebskosten und die Erfüllung neuer Abgasnormen schaffen auch für Kauffuhrparks einen starken Anreiz, mit neuen, wirtschaftlicheren Fahrzeugen die Flotte zu verjüngen. Darüber hinaus sind Flottenbetreiber zunehmend an effizienten Projektabwicklungsverfahren interessiert und nehmen entsprechende Angebote gerne an."

Matthias von Tippelskirch, Geschäftsführer, Carano Software Solutions GmbH

„Das Jahr 2015 wartet mit spannenden Aufgaben auf uns. Die Anforderungen und Erwartungen im Fuhrpark haben sich gravierend verändert und sich dem wandelnden Fortschritt in Form von Elektromobilität, mobilen Lösungen oder Carsharingmodellen angepasst. Die Mobilität des Mitarbeiters rückt immer mehr in den Vordergrund. Dieser Trend wird sich sicherlich im kommenden Jahr fortsetzen. Als innovativer Anbieter von Software-Lösungen arbeiten wir zusammen mit unseren Kunden an praxisnahen Lösungen."

Marc-Oliver Prinzing, Geschäftsführer, carmacon GmbH

„Man benötigt keine Glaskugel, um vorhersagen zu können, dass der Kostendruck weiter steigen wird. Der Fokus wird auf dem Bereich der Schadenskosten liegen müssen. Die Entwicklung der Kraftstoffkosten wird ebenfalls spannend. Die derzeit extrem niedrigen Preise in Kombination mit den instabilen politischen Lagen in vielen erdölproduzierenden Regionen können zu einem deutlichen Kostensprung führen. Themen wie Telematik im Pkw-Segment und alternative Antriebe werden zunehmend an Bedeutung gewinnen."

Jochen Schmitz, Leiter Fleet Management, CarMobility GmbH

„Für die Fuhrparkmanager unserer Kunden wird auch im Jahr 2015 die Gratwanderung zwischen Mitarbeitermotivation und Kosteneffizienz der Flotte relevant sein. Um Einsparungen zu realisieren, werden besonders die Prozessgenauigkeit sowie effiziente IT-Systeme immer relevanter. Unsere Aufgabe als Fuhrparkdienstleister wird es sein, die zunehmende Komplexität für unsere Kunden zu reduzieren. Darüber hinaus erkennen wir den Trend, dass gerade bei den großen Volumenmarken die Captives immer mehr die Nase vorn haben."

Peter Heid, Bereichsleiter Fuhrpark, CCUnirent System GmbH

„Auch 2015 wird der Platzhirsch, die Volkswagen AG, mit ihren verschiedenen Marken und neuen Modellen in jeder Mietflotte stark vertreten sein. Interessant wird es sein, zu beobachten, wie sich chinesische und indische Hersteller mit ihren europäischen Marken Volvo, Jaguar und Land Rover positionieren können. Die Japaner werden hingegen durch ihre Innovationsfähigkeit speziell den Franzosen Marktanteile abnehmen können, es sein denn, es gibt ein umfassendes Förderprogramm für alternative Antriebsarten."

Olivier Ferry, Leiter B2B/Gebrauchtwagen, Citroën/Peugeot Deutschland GmbH

„Am leichten Flottenmarktwachstum wird vor allem Peugeot teilhaben. Dank des neuen 308 SW, 508 und 2008, die perfekt ins Flottensegment passen. Auch Citroën fällt mit dem C4 Picasso und Grand C4 Picasso ins Gewicht. Für Flottenprofis interessant: der neue C4 Cactus als TCO-Spitzenreiter in einer ganz neuen Nische. Für PSA und gleichfalls das Flottensegment ist 2015 die Positionierung der Marke DS wichtig. Stärkste PSA-Säule sind Nutzfahrzeuge. In einem stabilen Markt steht 2015 der Absatz von 11.000 (Citroën) und 9.300 (Peugeot) Fahrzeugen an. Bedeutend werden zudem Nutzfahrzeuge mit elektrischem Antrieb. Die hohen Ansprüche des Flottensegments im Blick, treibt PSA 2015 die Professionalisierung der Businesscenter weiter voran und optimiert das Key-Account-Management. Beim Thema Restwerte kommt zugute, dass wir diese für viele PSA-Produkte dank hervorragender Eigenschaften und Qualität bei Experten und eigenem Handelsnetz verbessern konnten. Das ermöglicht attraktive Leasingangebote."

Uwe Bauch, Vorstandsvorsitzender, community4you AG

„Die immer enger werdende Verzahnung der Geschäftsprozesse macht es erforderlich, stets und überall auf Flottendaten und Fuhrparkbewegungen mit dem Smartphone oder Tablet zugreifen zu können. Diese Entwicklung von ‚mobile Apps' wird zudem durch vernetzte Systeme weiter forciert, wobei dabei das Fahrzeug als mobile Kommunikationszentrale mit einer Echtzeitanbindung an Fuhrparkmanagementsysteme eine Schlüsselrolle spielen wird."

Rainer Hansen, Geschäftsführer, Consense GmbH

„Eine für den Kunden attraktive und auf Wirtschaftlichkeit ausgerichtete Schadensteuerung und Schadenregulierung erfordert ein vollumfängliches Schadenmanagement mit vorausschauenden Maßnahmen. Die Kooperation mit servicestarken Dienstleistern, die den Kunden im Schadenmanagement unterstützen und arbeitstechnisch entlasten, ist hierbei wesentlich. Der Bereich ‚vernetzte Mobilität' und deren Begleiterscheinungen wird in den nächsten Jahren eine drastische Veränderung der Kommunikationswege zur Folge haben."

Robert Waldmann, Leiter Pkw Flottengeschäft, Continental Reifen Deutschland GmbH

„Premiumautobauer lieferten Produktionsrekorde und die Flottenzulassungen stiegen per Ende September um 9,6 Prozent zum Vorjahr. Trotz der angespannten politischen Situation in vielen Regionen geben diese Zahlen Anlass, auch auf das Jahr 2015 optimistisch zu blicken. Nach dem Auftakt im Jahr 2014 werden Reifendruck-Kontrollsysteme auch 2015 eine zentrale Rolle spielen und alle Beteiligten vor neue Herausforderungen stellen. Mit unseren Premiumprodukten von Continental sehen wir uns auch für das kommende Jahr bestens aufgestellt."

MANAGEMENT

Sylvia Lier, Vorsitzende der Geschäftsführung, DB FuhrparkService GmbH

„Zukünftig wird die Verknüpfung von Verkehrsträgern zu für den Kunden einfachen und kostenoptimierten Mobilitätsketten im Fokus stehen. DB Rent – als 100-prozentige Tochtergesellschaft der Deutschen Bahn – hat dies bereits 2001 erkannt und neben dem klassischen Flottengeschäft Produkte wie Carsharing (Flinkster) und Fahrradvermietung (Call a Bike) und deren Verknüpfung mit der BahnCard in ihr Produktportfolio aufgenommen. Mit Corporate Carsharing ist DB Rent bereits seit 2005 Marktführer in Deutschland."

Michael Velte, Geschäftsführer, Deutsche Leasing Fleet GmbH

„Insgesamt wird für 2015 ein geringeres Wirtschaftswachstum in Deutschland erwartet. Dies wird Einfluss auf den Flottenmarkt haben. Wir rechnen mit einem moderaten Wachstum zwischen 2 und 4 Prozent. Im Wesentlichen werden wir einen weiter verschärften Wettbewerb zwischen Non-Captives und Captives erleben. Wir werden deshalb als Deutsche Leasing Fleet unsere erstklassige herstellerunabhängige Beratung, auch unter TCO-Sicht, beweisen, und sehen einem für uns erfolgreichen Jahr 2015 entgegen."

Dr. Timm Kehler, Geschäftsführer, Erdgas mobil GmbH

„Die Bedeutung von Umweltschutz und Reduzierung des CO_2-Ausstoßes wird für Flottenentscheider auch im nächsten Jahr wachsen, gleichzeitig wird es keine Entspannung beim Kostendruck geben. Flottenprofis sollten sich daher für 2015 drei Vorsätze nehmen: 1. überprüfen, wo die nächste Erdgastankstelle ist. Die Infrastruktur ist vorhanden und wird weiter ausgebaut. 2. sich von der Reife der wachsenden Anzahl neuer Erdgasmodelle überzeugen und 3. noch mal genau nachrechnen, denn Erdgas bleibt auch im Jahr 2015 günstig. Der Preisvorteil gegenüber Benzin liegt bei mindestens 50 Prozent."

Carsten Fischer, Leiter KAM light, Euromaster GmbH

„2015 werden unsere Kunden auch weiterhin von der One-Stop-Strategie profitieren. Vom Reifen bis hin zu Services wie FS-Check, Autoservice und Glas ist Euromaster mit einem flächendeckenden Servicecenternetz der kompetente Partner im Flottenbereich. Wir werden weiterhin zum Wohle der Kunden in zeitsparende Prozesse investieren und zeitintensive Services weiter optimieren. So beispielsweise bei RDKS durch Trainings in unserer eigenen Akademie. 2015 steht außerdem das Thema Telematik auf unserer Agenda."

Dr. Frank Woesthoff, Geschäftsführer, Euromobil Autovermietung GmbH

„Der Fuhrparkverantwortliche nimmt mehr und mehr die Rolle eines betrieblichen Mobilitätsmanagers ein. Ziel muss es sein, durch einen systemunterstützten Prozess geringe Laufleistungen, zeitliche Unausgewogenheit der Nutzungszeiträume sowie Standzeiten der eigenen Unternehmensflotte zu optimieren. Das Corporate Carsharing wird daher in Zukunft von großer Bedeutung sein – aktuell pilotiert die Volkswagen Leasing GmbH daher auf vielversprechende Art und Weise zukunftsweisende Szenarien."

Robin Häger, Vertrieb, Europa Service-Dienstleistungsgesellschaft mbH

„Im tagesaktuellen Kontext der Mobilitätsanforderungen dürfen wir einen erfreulich ansteigenden Trend zu umweltorientierten Lösungen beobachten. Lifestyle wird kundenseitig durchaus verantwortungsbewusst interpretiert; zunehmend werden funktionale Aspekte in den Mittelpunkt gerückt. Bereits jetzt widmen wir uns konsequent und mit überaus positiver Resonanz dem Thema der Elektromobilität. Für uns ganz klar ein Geschäftsfeld, das noch reichlich Luft mit innovativem Servicecharakter nach oben offen-

Stefanie Gerhardt, Leitung Unternehmenskommunikation, Europcar Autovermietung GmbH

„Europcar geht davon aus, dass insbesondere der Bedarf an innovativen Lösungen im Fuhrparkmanagement deutlich steigen wird. Zusammen mit unseren Produktansätzen für dieses Segment, die Serviceleistungen wie Disposition, Buchung und Aufbereitung von Fuhrparkfahrzeugen umfassen, erwarten wir eine steigende Nachfrage nach Langzeitmieten und entwickeln hier neue Produkte. Außerdem ist die Steigerung der Prozesseffizienz nach wie vor ein wichtiges Thema – sei es im Bereich des E-Invoicings oder bei den Onlinebuchungstools."

Richard Beinhofer, Key-Account-Manager, Autovermietungen, Banken und Fuhrparkbetreiber, EurotaxSchwacke

„Die wirtschaftliche und gleichzeitig ökologische Mobilitätssicherung steht immer mehr im Fokus der Flotten. Die angespannte Kostensituation in den Fuhrparks motiviert alle nach wie vor, Kostentreiber zu eliminieren. Dies gelingt am besten durch die ständige Kontrolle der Vollkosten einer Flotte, bei denen der Restwert eine entscheidende Rolle spielt. Der Schwacke-TCO-Vergleich zwischen dem aktuellen Fahrzeugbestand und alternativen Fahrzeugen wird immer stärker genutzt. Zudem wird ein positiver Beitrag zur Umweltbilanz und zum Image eines Unternehmens geleistet."

INFINITI

INSPIRED PERFORMANCE

FOLGEN SIE DIESEM INSTINKT

Infiniti Q50

Erhältlich ab

399€ im Monat*

Ob Sie sich für den 170 PS (125 kW) starken Dieselmotor mit Turbolader und Direkteinspritzung oder den 211 PS (155 kW) starken 2,0-Liter-Benzinmotor mit Turbolader entscheiden: Beide Motoren bieten eine aufregende Balance aus Faszination und Effizienz. Lassen Sie sich von Ihrem Instinkt leiten.

Kontaktieren Sie uns für weitere Informationen oder fragen Sie eine Probefahrt unter anfragen@infiniti.eu an.

Offizielle Kraftstoffverbrauchswerte des Infiniti Q50 2.2d 6MT Sport in l/100km: innerorts 5,7, außerorts 3,8, kombiniert 4,5. CO_2-Emissionen kombiniert: 118 g/km (Messverfahren gem. EU-Norm). Effizienzklasse A+.

Ein Leasing-Angebot*

Modellbezeichnung	Nettodarlehensbetrag*	Leasing-Sonderzahlung
Q50 2.2d 6MT Sport 125 kW (170 PS)	34,857.14 €	- €

Monatliche Leasingrate*	Vertragslaufzeit	Laufleistung pro Jahr
399.00 €	36 Monate	10.000 Km

*Ein Leasing-Angebot der Infiniti Finance – Ein Service-Center der Santander Consumer Leasing GmbH, Santander-Platz 1, 41061 Mönchengladbach zzgl. MwSt., Überführungs- und Zulassungskosten. Bonität vorausgesetzt. Nur für Gewerbetreibende, gültig bis 30.11.2014 bei allen teilnehmenden Infiniti Partnern. Abgebildete Sonderausstattungen sind im Angebot nicht unbedingt berücksichtigt.

INFINITI Europe, Geschäftsbereich der Nissan International SA, CH-550-1047524-0, Z.A. la Pièce - Bât. B2, Route de l'Etraz, 1180 Rolle, Schweiz

Reinhard Happel, Director Fleet /RaC/Used Cars, Fiat Group Automobiles Germany AG

„Fiat Chrysler Automobiles (FCA) blickt auf ein erfolgreiches 2014 zurück. Der Flottenbereich konnte um über 30 Prozent gesteigert werden. Die größten Zuwächse wurden bei Jeep verzeichnet. Der neue Cherokee findet durch niedrige Betriebskosten großen Anklang, der Grand Cherokee hat im Management hohe Akzeptanz. 2015 wollen wir weiter wachsen, mit Fiat 500X, Jeep Renegade, Fiat Ducato und Fiat Doblò können wir interessante neue Produkte anbieten. FCA wird dabei langfristig immer mehr das Händlernetz einbinden. Attraktive Angebote gehören genauso zu den geplanten Aktivitäten wie Vertriebsschulungen und direkter Händlersupport."

Stefan Wieber, Direktor Gewerbe- und Großkundengeschäft, Ford Deutschland

„Nach einem rasanten Wachstum 2014 erwarten wir für 2015 Verkäufe auf einem ähnlich hohen Niveau – bei einem sich weiter intensivierenden Wettbewerb. Das Kosten-Nutzen-Verhältnis von Fahrerassistenzsystemen ist inzwischen so gut, dass diese Technologien auch in den unteren Segmenten sowie im Nutzfahrzeugbereich Einzug halten werden. Die hohe Verkehrsdichte als auch die guten Corporate-Carsharing-Konzepte bewirken bei vielen Firmen ein Umdenken und eine Neubewertung: Der Fuhrparkleiter wird zum Mobilitätsmanager. Für die Leasinganbieter wird die Situation schwieriger. Der Wettbewerb ist, nach Rückkehr aus den Krisenjahren, sehr hoch und die Preisunterschiede sind enorm. Hier müssen die Weichen für die Zukunft gestellt werden und es wird interessant zu beobachten sein, wer das am besten macht."

Andreas Brodhage, Geschäftsführer, Global Automotive Service GmbH

„Das Flottengeschäft befindet sich im Wandel mit einer ausgeprägten Neigung der Flottenbetreiber zur Kostensensibilität. Die vergangenen Jahre haben gezeigt, dass der gebundene Markt kein Monopol auf Dienstleistungen für große Fuhrparkbetreiber hat. Dieser Trend hält an. Mit der G.A.S. haben wir diese Entwicklung stark beeinflusst: Mit unserem bundesweiten Netzwerk konnten wir den Bedarf an Preisbewusstsein bei hohem Qualitätsanspruch abdecken. Das zeigen nicht zuletzt unsere ISO-Zertifizierung durch die Dekra und unsere Kooperationsvereinbarungen mit starken und großen Flottenkunden."

Jörg Schellig, Key-Account-Manager Flotte Pkw u.Transporter, Goodyear Dunlop Tires Germany GmbH

„Ab 1. November 2014 müssen alle neu zugelassenen Fahrzeuge der Klasse M1/M1G mit einem Reifendruckkontrollsystem (RDKS) ausgestattet sein. Die etablierten Serviceprovider haben sich schon sehr lange damit beschäftigt und sind sicherlich sehr gut vorbereitet. Dennoch wird dies – insbesondere im Fall direkt verbauter Systeme – den Abwicklungs- und Kostenaufwand für 2015 stark beeinflussen beziehungsweise erhöhen. Serienmäßige RDKS werden auch zu einer stärkeren Nachfrage nach ‚Run-on-Flat-Reifen' führen."

Matthias Küchemann, Leiter Kraftfahrtversicherung Vertrag, HDI-Gerling Industrie Versicherung AG

„Die Optimierung im Fuhrpark wird weiter anhalten, sei es TCO, CO_2 oder Telematik. Hier geht es uns als langjährigem Partner darum, die Kunden durch schlanke Prozesse bestmöglich zu unterstützen, stets eine funktionsfähige Flotte vorzuhalten, und dies länderübergreifend. Denn nur einsatzbereite Fahrzeuge ermöglichen ein erfolgreiches Geschäft. Mit der kompakten Controllingsoftware KControl haben sie darüber hinaus einen vollständigen Überblick über sämtliche schadenrelevante Faktoren im Fuhrpark."

Hans Glaentzer, Key-Account-Manager, HPI-Zentrum GmbH & Co. KG

„In Anbetracht der bisherigen Wirtschaftsprognosen wird 2015 ein sehr spannendes Jahr. Meines Erachtens wir dies für das Flottengeschäft ein Jahr des Umdenkens. Die Flotten werden in vielerlei Hinsicht neue Denkansätze finden müssen. Themen wie alternative Antriebe, Travelmanagement, Wartungs- und Schadenmanagement werden immer stärker in den Fokus rücken. Meiner Meinung nach werden integrierte Gesamtlösungen rund um die Flotte immer mehr an Bedeutung gewinnen werden. Ich freue mich auf ein interessantes Jahr 2015."

Maximilian Kempen, Fleet Sales Manager Center Regio, Infiniti

„In Gesprächen mit unseren Kunden manifestieren sich für 2015 drei Themen: Deutsche Flottenmanager achten besonders auf die TCO. Weniger wichtig ist ihnen das Markenimage. Eine tolle Chance für einen Newcomer wie Infiniti! Ein weiteres Thema sind die CO_2-Werte. Hier sind unsere Modelle Q50 und Q70 absolut auf Augenhöhe mit dem Wettbewerb. Auch Downsizing bei Modellen und Motoren ist weiterhin ein Thema. Davon sind die Fahrer oft gar nicht begeistert. Da fällt ein Markenwechsel oft leichter."

Dirk Zieschang, Gesellschafter, InNuce Solutions GmbH

„Der Trend zum Vertrauensarbeitsort, also zum Homeoffice, wird eine noch flexiblere Bereitstellung, Administration und Abrechnung von nutzerindividueller Mobilität erfordern."

Zeit für neue Geschäftsmodelle.

Der neue Passat und Passat Variant. Mit „Car-Net“.

So souverän wie Sie.

Sie selbst wissen am besten, wie wichtig es ist, das richtige Gespür für ein gutes Geschäft zu haben. Beim neuen Passat und Passat Variant können Sie es einmal mehr unter Beweis stellen. Denn mit ihren innovativen Technologien wie den optionalen internetbasierten Onlinediensten „Car-Net“ werden sie zum Gewinn für jede Flotte. Und von den niedrigen Verbrauchswerten profitieren Sie zusätzlich.

Das Auto.

Kraftstoffverbrauch des Passat in l/100 km: kombiniert 5,3–4,0, CO_2-Emissionen in g/km: kombiniert 139–106. Kraftstoffverbrauch des Passat Variant in l/100 km: kombiniert 5,4–4,1, CO_2-Emissionen in g/km: kombiniert 140–107. Abb. zeigt optionale Sonderausstattung.

Manfred Kuchlmayr, Unternehmenskommunikation, Iveco Magirus AG

„Nutzfahrzeug bedeutet Kostenfixierung. Beim neuen Daily war der Begriff Programm. Primär sind das Spritkosten, sie stehen ab der ersten Tankung grob fest. Wir haben mit intelligenten, bedarfsgesteuerten Generatoren oder einem ECO-Modus die Weichen richtig gestellt. Nichts verschenken heißt auch: Sein Laderaumoptimum kann der Kunde jetzt durch ein neues Radstandkonzept mit mehreren Überhängen wählen: das Optimum zwischen Fahrzeuglänge und Laderaum. Dass Komfort kein Trend, sondern ein Muss ist, wurde im Neuen Daily bewiesen. Als Option ist sogar ein fast zugkraftunterbrechungsfreies 8-Gang-Automatikgetriebe bestellbar."

Thomas Schmidt, Leiter Fleet & Business, Jaguar Land Rover Deutschland GmbH

„Bei Jaguar Land Rover verzeichnen wir eine stetig steigende Nachfrage nach Möglichkeiten zur Vernetzung von Smartphone und Automobil. Mit unseren neuen Modellen, dem Jaguar XE und dem Land Rover Discovery Sport, tragen wir dieser Entwicklung Rechnung. Beide Baureihen sind optional mit unserer innovativen InControl™-Technologie sowie einem WiFi Hotspot erhältlich. Damit lassen sich zahlreiche fahrzeugrelevante Daten über das Smartphone und gleichzeitig Smartphone-Anwendungen über das Multimediasystem des Fahrzeugs abrufen. Der Dienstwagen wird damit zum voll funktionsfähigen Büro."

Dieter Jacobs, Geschäftsleitung Fuhrparkmanagement, LeasePlan Deutschland GmbH

„Der Trend zum Full-Service-Leasing hält an, vor allem in kleineren Flotten. Immer mehr Fuhrparkbetreiber möchten einen höheren Outsourcinggrad erreichen, also noch mehr Prozesse auslagern, um die Effizienz zu steigern, Fahrerzufriedenheit zu erhöhen und die Wirtschaftlichkeit zu optimieren. Außerdem steigt das Interesse der Unternehmen an Telematiklösungen und daran, Fuhrpark- und Travelmanagement zu einem einheitlichen Mobilitätsmanagement zusammenwachsen zu lassen, um Synergien nutzen zu können."

René Bock, Leiter Fleet und Remarketing, Mazda Motors Deutschland GmbH

„Wir sehen dem Jahr 2015 überaus positiv entgegen. Zum einen erwarten wir einen Gewerbemarkt auf dem Niveau wie 2014. Zum anderen bringt Mazda 2015 drei komplett neue Modelle (Mazda2 im B-Segment, Mazda CX-3 im B-SUV-Segment und den Mazda MX-5 im Roadster-Sport-Segment) auf den deutschen Markt. Abgerundet wird diese Modelloffensive durch Facelifts der für uns und unsere gewerblichen Kunden wichtigen Modelle Mazda6 und Mazda CX-5. Im Ergebnis führt dies nach gut 50.000 Verkäufen im Jahr 2014 zu einer geplanten Volumensteigerung von etwa 20 Prozent auf etwa 60.000 Verkäufe 2015."

Frank Kemmerer, Leiter Flottenmanagement Pkw & smart, Mercedes-Benz Cars Vertrieb Deutschland

„Wir starten mit den besten Voraussetzungen ins Jahr 2015: Mit unseren aktuell ganz neuen Baureihen wie der Mercedes-Benz C-Klasse oder der V-Klasse sind wir schon jetzt hervorragend aufgestellt. In den kommenden Monaten präsentieren wir weitere Highlights wie den CLA Shooting Brake, den neuen smart fortwo und forfour sowie die neue Generation der Mercedes-Benz B-Klasse, die unter anderem mit batterieelektrischem Antrieb als B-Klasse Electric Drive verfügbar sein wird und somit von ganz besonderem Interesse für unsere Flottenkunden."

Dennis Lindroth, Manager Flotte & Green Mobility, MMD Automobile GmbH

„Für das Jahr 2015 erwarte ich weitere Einführungen von Fahrzeugen mit alternativen Antrieben und damit verbunden eine stärkere Präsenz und Kommunikation am Markt. Steigendes Interesse an Elektro-, Plug-in Hybrid- und Hybrid-Fahrzeugen in Unternehmen und Kommunen (Hersteller/Importeure werden ihre USP stärker herausstellen) aufgrund der CO_2-Emission. Härterer Preiskampf zwischen Importeuren und den ‚etablierten Herstellern' speziell beim Leasing im gewerblichen Bereich (Restwertstütze)."

Reinhold Knott, Leiter Key-Account-Management, Porsche Deutschland GmbH

„Mitarbeiter mit einem Dienstwagen motivieren und Anreize schaffen bei gleichzeitiger Kostenreduzierung im Fuhrpark wird 2015 ein großer Trend. Umwelt- und Nachhaltigkeitsthemen werden weiter präsent sein, sodass Elektrofahrzeuge auch in der Flotte an Fahrt aufnehmen – besonders die mit Plug-in-Hybrid-Technologie. Bei diesem Thema ist Porsche bestens aufgestellt: Als führender Hersteller von Plug-in-Hybrid-Fahrzeugen bieten wir als einzige Marke drei Plug-in-Modelle im Premiumsegment an."

Dennis Geers, Senior Manager Global IAM Fleet Business, Robert Bosch GmbH

„Die Elektrifizierung schreitet voran. Zur Verbesserung der TCO sehen wir in flottenspezifischen Telematiklösungen einen deutlichen Trend. Durch die Echtzeiterhebung fahrzeugrelevanter Daten wie zum Beispiel Kilometerstand, Serviceintervall, Kraftstofffüllstand oder Diagnosedaten wird die Transparenz des Fuhrparks für den Flottenmanager erhöht und eine Steuerung ermöglicht. Zudem wird durch Unfallerkennung und anschließendes Auslösen der Rettungskette die Sicherheit für den Fahrer erhöht."

BUSINESSDAYS

VOM 1. SEPTEMBER BIS 31. DEZEMBER

www.citroen.de

4 JAHRE GARANTIE WARTUNG VERSCHLEISS

DAS **RUNDUM SORGLOS PAKET**

Z. B. DER CITROËN **GRAND C4 PICASSO**

ab 229,– € mtl. zzgl. MwSt.[1]

ANGEBOT NUR FÜR GEWERBETREIBENDE

CITROËN empfiehlt TOTAL

FULL SERVICE LEASING INKL. 4 JAHRE GARANTIE, WARTUNG UND ÜBERNAHME VON VERSCHLEISSREPARATUREN.[2]

Wir nennen das „FreeDrive à la Carte". Und für Sie bedeutet das die totale Entspannung – im CITROËN GRAND C4 PICASSO und vielen weiteren Pkw- und Nutzfahrzeug-Modellen. Erfahren Sie jetzt mehr bei Ihrem CITROËN Partner oder auf: www.citroen.de

CRÉATIVE TECHNOLOGIE

CITROËN

[1]Bei dem BusinessDays Full Service Leasing der Banque PSA Finance S.A. Niederlassung Deutschland, Geschäftsbereich CITROËN BANK, Siemensstraße 10, 63263 Neu-Isenburg, für Gewerbetreibende zzgl. MwSt. und Fracht für folgendes Aktionsmodell: CITROËN GRAND C4 PICASSO BlueHDi 120 SEDUCTION, Laufzeit 48 Monate, 10.000 km/Jahr Laufleistung, gültig bis 31. 12. 2014. [2]Leistungen gemäß den Bedingungen des CITROËN FreeDrive à la Carte Vertrages der CITROËN DEUTSCHLAND GmbH, Edmund-Rumpler-Straße 4, 51149 Köln. Detaillierte Vertragskonditionen unter www.citroen.de. Nur bei teilnehmenden CITROËN Partnern. Abb. zeigt evtl. Sonderausstattung/höherwertige Ausstattung.

Kraftstoffverbrauch innerorts 4,9 l/100 km, außerorts 3,8 l/100 km, kombiniert 4,2 l/100 km, CO_2-Emissionen kombiniert 110 g/km. Nach vorgeschriebenem Messverfahren in der gegenwärtig geltenden Fassung. Effizienzklasse: A+.

MANAGEMENT

Roger Dierig, Vertrieb/Kooperationen Elektromobilität, RWE Effizienz GmbH eMobility

„Immer mehr Branchen wie zum Beispiel Pflege- und Kurierdienste werden eAutos als möglichen Bestandteil der eigenen Flotte entdecken. Denn bei geeigneten Anforderungsprofilen kann sich Elektromobilität bereits heute rechnen. Wir sehen aktuell bei etwa 25.000 Kilometer Jahreslaufleistung den Break-Even-Point. Exakte Anforderungsprofile und Bedarfsanalysen im Fuhrpark sind elementare Voraussetzung für die Auswahl der richtigen Ladeinfrastruktur. Dabei reicht ein Start mit überschaubarem Mitteleinsatz, im Zeitablauf kann die Infrastruktur dann stetig angepasst werden."

Marcus Hoffmann, Leiter Flotten, Seat Deutschland GmbH

„Ich sehe den Flottenmarkt 2015 optimistisch. 2014 sind zwar fast alle Modellsegmente gewachsen, vor allem aber kleine und mittlere SUV und Kompakt-Kombis. Und das sind genau die Segmente, in denen einige Hersteller 2015 Modelle bringen. SEAT hat gerade erst den neuen Leon X-Perience auf Basis des erfolgreichen Leon ST eingeführt, der genau zwischen den beiden größten Wachstumssegmenten positioniert ist – nicht der einzige, aber ein guter Grund, 2015 auch für SEAT im Flottenmarkt positiv zu sehen."

Reinhold Braun, Geschäftsführer, Sortimo International GmbH

„Das Flottengeschäft, gerade im Nutzfahrzeugbereich, wird auch im kommenden Jahr den Trend hin zu flexiblen Komplettlösungen fortführen. Für Sortimo heißt das zum einen, gemeinsam mit den Fahrzeugherstellern und Leasinggesellschaften attraktive Gesamtpakete mit Dienstleistungen anzubieten, die einfach und effizient für den Kunden angeschafft werden können. Zum anderen hat Sortimo mit der neuen Produktlinie WorkMo – ein schnell wechselbares Arbeitsplatzsystem – auch eine flexible Lösung für Mietfahrzeuge geschaffen."

Dr. Uwe Bertram, Geschäftsführer, Sycada Deutschland GmbH

„Ich erwarte einen zunehmenden Einsatz von Telematiklösungen, insbesondere auch in größeren Flotten. Dort werden Systeme zur Reduzierung von Kraftstoffverbrauch und CO_2-Ausstoß wachsende Akzeptanz finden. Der Trend zum grünen Fuhrpark sorgt zudem für Einsparungen bei Verschleißteilen sowie für weniger Unfälle durch eine bewusstere Fahrweise. Aber auch Klassiker wie das elektronische Fahrtenbuch kombiniert mit Zusatzfunktionen wie Führerscheinkontrolle werden sich steigender Nutzerzahlen erfreuen."

Thomas Krüger, Geschäftsführer, Technology Content Services GmbH

„Weiter steigender Kostendruck und Komplexität der Anforderungen an Fuhrparkleiter und Dienstleister im Fuhrparkmanagement. Outsourcing-Dienstleister müssen zukünftig quasi als Architekt einer auf Unternehmen zugeschnittenen Flottendienstleistung tätig werden und alles im Überblick behalten, alle Gewerke ausreichend kennen und das ‚Orchester mit allen Spezialisten und Menschen' souverän leiten und damit den Fuhrparkleiter kompetent unterstützen."

Axel Backof, Sales Director DACH, TomTom Telematics

„Für uns stehen Nachhaltigkeit, Mobilität und Vernetzung im Fokus. Nachhaltigkeit ist aus ökologischen und wirtschaftlichen Gesichtspunkten gleichermaßen erstrebenswert, zum Beispiel senken unsere Kunden mit Webfleet ihre CO_2-Emissionen um bis zu 20 Prozent. Zusätzlich sorgen die zunehmenden Vernetzungs- und Integrationsmöglichkeiten für eine wachsende Vielfalt an Funktionen. Angesagt sind offene und flexible Plattformen wie unsere PRO 827x Geräte auf Android-Basis. Diese ermöglichen effizientere Arbeitsabläufe."

Steffen Eckert, Leiter Vertrieb Tankkarten, Total Deutschland GmbH

„Viele Kunden interessieren sich für geringere Wertelimits auf Kartenebene. Diese und weitere neue Funktionen können wir unseren Kunden bereits anbieten. Ohnehin freuen wir uns, mit dem am stärksten wachsenden Tankstellennetz und den insgesamt 4.400 Akzeptanz-Stationen im Tankkarten-Flottengeschäft erfolgreich angekommen zu sein. Keine Standardlösungen anzubieten, sondern bedarfsorientierte Konzepte wie zum Beispiel ein faires Best-Preis-Modell, bei dem der günstigere Listen- oder Säulenpreis fakturiert wird, sind ein Mehrwert für die Zukunft."

Claus Keller, Leiter Geschäftskunden-Service, Toyota Deutschland GmbH

„In einem stagnierenden Privatmarkt wird das Buhlen um die Gunst des Firmenkunden weiter zunehmen. Vom eigentlichen Fahrzeug bis hin zur Tankkarte mit besonderen Leistungen wird versucht, auch noch die kleinste Nische zu besetzen. Manchmal wird dabei vergessen, dass viele Kunden nur eine einfache und klar verständliche Lösung suchen. Und sich um ihr eigentliches Geschäft kümmern wollen."

K.-Theodor Hermann, Leiter Vertrieb, Vispiron Carsync GmbH

„Pkw-Maut und die Beschäftigung mit der ab 2016 verbindlichen Ausstattung aller in der EU zugelassenen Fahrzeuge mit Emergency Call werden wesentliche Treiber auch für weitere Telematik-basierte Dienste in Flotten sein. Der Datenschutz wird dabei ebenso wie bei der seit Jahren etablierten Lkw-Maut geregelt sein."

Gerhard Künne, Sprecher Geschäftsführung, Volkswagen Leasing GmbH

„Kosten- und Prozessoptimierungen werden auch 2015 im Fokus von Fuhrparkmanagern stehen. Denn effizientes Flottenmanagement heißt auch effizientes Kostenmanagement. Die klare Budgetier- und Kalkulierbarkeit der Fuhrparkkosten spielt dabei eine zentrale Rolle. Aber auch die CO_2-Optimierung des Fuhrparks ist und bleibt eine große Herausforderung. In diesem Zusammenhang werden zunehmend Lösungen für die Integration und den Betrieb von E-Fahrzeugen in klassischen Fahrzeugflotten relevant."

Sven Kunath, Leiter Vertrieb an Groß- und Direktkunden, Volkswagen Pkw

„Wir erwarten eine Seitwärtsbewegung beziehungsweise eine leicht steigende Gesamtnachfrage im relevanten Flottenmarkt (Flotten mit mehr als 10 Fahrzeugen). Neben bisherigen Themen wie Kostenoptimierung im Fuhrpark, CO_2-Verträglichkeit und Servicebetreuung wird das Thema Connectivity zunehmend an Einfluss gewinnen. Mit dem neuen Passat der 8. Generation steht für Volkswagen ‚der' Top-Seller der vergangenen Jahre im Flottengeschäft wieder vollumfänglich für das Jahr 2015 zur Verfügung, der auf oben genannte Trends passende Antworten liefert."

Rüdiger Hüttemann, Leiter Vertrieb Großkunden, Volvo Car Germany

„Positive Wirtschaftsfaktoren werden sich vermutlich weiter positiv auf die Nachfrage auswirken. Wir sehen den Flottenmarkt auch im Jahr 2015 als starken Motor der Zulassungsentwicklung und rechnen mit stabilen Investitionen in Ersatzbedarf der Firmenfuhrparks. Die Notwendigkeit zur CO_2-Reduktion wird sich weiter fortsetzen, was wir mit unseren hocheffizienten Volvo-Drive-E Motoren maßgeblich unterstützen. Weitere starke Impulse wird Volvo durch die Einführung des neuen Volvo XC90 im Frühjahr erfahren."

Claus Wollnik, Geschäftsführer, Wollnikom GmbH

„Das Büro wandert zunehmend in die Hosentasche und somit auch ins Fahrzeug. Apps ermöglichen automatisierte Prozesse und vereinfachen die Abwicklung fuhrparkrelevanter Aufgaben. DriversCheck aus dem Hause Wollnikom zum Beispiel ist ein App-basiertes elektronisches Führerscheinkontrollsystem. Diese App dient als international-ortsungebundene Prüfstation. Oder die Fahrtenbuch-App ermöglicht eine vollständige Dokumentation ‚on the Road'. Beide genannten Apps erledigen Fuhrparkaufgaben ohne Nachbearbeitung."

GOLDENE ZEITEN FÜR GRÜNE FLOTTEN.
DANK WEBFLEET® UND ecoPLUS!

Unabhängige Fachjury ist überzeugt: Kleines Modul mit großer Wirkung.

Auf der **IAA Nutzfahrzeuge 2014** wurde **ecoPLUS** von einer unabhängigen Jury mit Vertretern aus Wissenschaft und Industrie mit dem Gold-Award in der Kategorie Eco-Telematik ausgezeichnet.

Sparen Sie bis zu 20 %* Kraftstoff mit dem Sieger.
Denn ecoPLUS ist Gold Wert. Auch für Ihre Flotte.

Kontaktieren Sie uns und vereinbaren Sie unverbindlich eine Vorführung bei Europas Flottenmanagement- und Fahrzeugortungsanbieter Nr. 1:
0800 20 40 448 oder per E-Mail: **sales-de@business.tomtom.com**

*Wert basiert auf individuellen Kundenerfahrungen und kann im Einzelfall abweichen.

www.tomtom.com/telematics

WEBFLEET
TOMTOM TELEMATICS

Hätten Sie's gewusst?

Eigentlich kennen wir uns alle gut aus im Straßenverkehr. 90 Prozent der Autofahrer geben in Umfragen regelmäßig an, dass sie sich selbst zu den zehn Prozent der besten Fahrzeuglenker zählen. Aber Verkehrsregeln ändern sich, die theoretische Prüfung ist oft lange her, und es gibt viele kleine Gemeinheiten im Verkehrsrecht – diese beleuchten wir in unserer Rubrik. Darf man auf dem Gehweg parken oder halten, welches Licht muss oder darf ich wann anschalten und wie ist das mit dem Vorbeifahren und Überholen genau? Dies und mehr gibt es in jeder Ausgabe des Flottenmanagement.

Ist Parken auf dem Gehweg erlaubt?

Ein leidiges Thema ist das Parken auf Gehwegen. Häufig nur für wenige Momente, am Ende aber mit einem Bußgeld geahndet. Klar ist aber: Das muss ausdrücklich erlaubt sein (Zeichen 315). Die StVO hat eine besondere Note dadurch, dass nicht alles direkt geregelt ist, sondern sich indirekt aus anderen Aussagen ergibt. So sagt § 2 Abs. 1 der StVO: „Fahrzeuge müssen die Fahrbahnen benutzen, von zwei Fahrbahnen die rechte. Seitenstreifen sind nicht Bestandteil der Fahrbahn."

Ist nach Zeichen 315 Parken auf dem Gehweg erlaubt, so gilt dies nur für Fahrzeuge bis 2,8 t. Es ist auch vorgegeben, ob zwei oder vier Räder den Gehsteig berühren dürfen. Es müssen zudem zwischen dem parkenden Fahrzeug und dem nächsten Hindernis mindestens 80 cm Platz sein. Das reicht für Kinderwagen, aber nicht für Rollstühle.

Die Praxis sieht in vielen Fällen aber ganz anders aus. In alten Innenstadtvierteln mit gewachsener Struktur hat sich vielerorts auch innerhalb von Grauzonen eine gewisse Parkstruktur entwickelt. Da wird nicht unbedingt nach den ganz strengen Regeln vorgegangen, obwohl die Städte auch diese Zonen mittelfristig bereinigen wollen.

Welches Licht muss leuchten?

Die Beleuchtung ist im Winter natürlich von besonderer Bedeutung. Zieht man wieder einen Paragrafen der StVO zurate, so erfährt man in § 17 Abs. 1, dass „während der Dämmerung, bei Dunkelheit oder wenn die Sichtverhältnisse es sonst erfordern, die vorgeschriebenen Beleuchtungseinrichtungen zu benutzen sind". Das Standlicht gehört in keinem der Fälle zu den möglichen Alternativen.

Die Regelungen sind europaweit sehr unterschiedlich. In Deutschland wird Licht (also Abblendlicht) am Tage lediglich empfohlen, in anderen Staaten wird dagegen bei Nichteinschaltung eine Strafe fällig. Spitzenreiter, in Europa zumindest, scheint da Norwegen mit rund 265 Euro Strafe bei Nichtbeachtung mit einer ganzjährigen Pflicht zu sein.

Seit einiger Zeit haben sich Tagfahrleuchten etabliert. Diese sind schwächer als das Abblendlicht, aber deutlich stärker als das Standlicht (offiziell „Begrenzungsleuchten"). Die LED-Technik führt zudem zu ganz neuen Möglichkeiten der platzsparenden Lichterzeugung. Das sieht man deutlich an den geringen Abmessungen der Lichtanlagen.

Das Fernlicht unterliegt (natürlich) eigenen Gesetzen. Das darf nicht eingesetzt werden bei Straßen mit durchgehender eigener Beleuchtung und muss bei Gegen- oder Vorausverkehr ausgeschaltet werden. So darf man auch niemanden am Straßenrand sicherheitstechnisch gefährden.

Wichtig ist auch, dass die „Beleuchtungseinrichtungen weder verdeckt noch verschmutzt sein dürfen". Bei Schneefall oder sonstigen Sicht beeinträchtigenden Niederschlägen ein kaum zu erfüllender Anspruch.

Der Einsatz von Nebelscheinwerfern ist leider außerordentlich unklar. Denn nur, wenn „Nebel, Schneefall oder Regen die Sicht erheblich behindert", ist der Einsatz erlaubt (ebenso wie des Abblendlichtes bei Tage). Aber was ist, wie auf der A 19 gehabt, bei einem Sandsturm?

Seitenabstand bei Vorbeifahrt und Überholen

Zuerst sollte einmal klargestellt werden, was der Unterschied zwischen Vorbeifahren und Überholen ist. In der ästhetisch formalen Sprache der Auslegung der Straßenverkehrsordnung wird in beiden Fällen eine Änderung der Fortbewegungsrichtung vorgenommen, allerdings einmal durch ein stehendes Hindernis (parkendes Fahrzeug, Container oder Ähnliches) oder im anderen Fall im fließenden Verkehr (also sich bewegende „Hindernisse"). Fahrzeuge im Stau gehören dabei zum fließenden Verkehr. Interessant ist, dass an einem haltenden Bus „vorbeigefahren" wird, die hinter ihm haltenden Fahrzeuge aber „überholt" werden.

Was das Überholen angeht, so hat die StVO eine klar unklare Aussage zur Distanz anzubieten. So heißt es in § 5 Abs. 4 Satz 2: „Beim Überholen muss ein ausreichender Sicherheitsabstand zu anderen Verkehrsteilnehmern, insbesondere zu den zu Fuß Gehenden und den Rad Fahrenden eingehalten werden."

Gerichte haben immerhin den Mindestabstand zwischen Fahrzeugen auf 1 m festgelegt, allerdings nur bei idealen Wetterbedingungen, gegenüber Radfahrern (und Pferden!) ist der Abstand aufgrund deren möglicher Seitwärtsbewegungen auf 1,5 bis 2 m taxiert worden.

Ganz anders stellt sich der Umstand bei einer Vorbeifahrt an einem stehenden Hindernis dar. Hier müsste dann eigentlich § 6 der StVO für zuständig sein, der bleibt aber sehr unverbindlich. Da geht es dann lediglich darum, entgegenkommenden Fahrzeugen Vorrang zu gewähren, wenn man ein Hindernis umfahren will.

Jedenfalls scheint ein Abstand von 1 m dabei nicht mehr unbedingt angemessen zu sein. Der Wert von 50 cm wird dann häufig angeführt, allerdings muss mit dem Öffnen einer Fahrzeugtür gerechnet werden. Und das verringert die Abstände erheblich und führt die Diskussion damit endgültig in die Grauzone.

Das Fazit ist also ganz einfach: 1,50 m Minimum gegenüber Radfahrern (dafür gibt es jetzt ja auch die Schutzstreifen) und immer damit rechnen, dass einer die Autotür (nach links) öffnet.

Bei öffentlichen Verkehrsmitteln und Schulbussen ist besondere Vorsicht geboten. So sagt § 20 der StVO insbesondere aus, dass nicht nur der Verkehr in der gleichen Richtung, sondern auch der entgegenkommende Verkehr besondere Vorsicht walten lassen muss und „nur vorsichtig vorbeigefahren werden" darf.

Dienstwagenrecht aktuell:

Handy am Steuer – bei automatisch abgeschaltetem Motor erlaubt!

Regelmäßig werden Autofahrer wegen des Telefonierens mit dem Handy am Steuer ohne Freisprechanlage bußgeldrechtlich belangt. Die Rechtslage nach der Straßenverkehrsordnung (StVO) ist insoweit eindeutig: Nach § 23 Abs. 1a Satz 1 StVO darf ein Fahrzeugführer ein Mobil- oder Autotelefon nicht benutzen, wenn hierfür das Mobiltelefon oder der Hörer des Autotelefons aufgenommen oder gehalten werden muss. Das Gesetz sieht allerdings in Satz 2 der zitierten Verbotsvorschrift eine Ausnahme vor: Dies gilt nicht, wenn das Fahrzeug steht und bei Kraftfahrzeugen der Motor ausgeschaltet ist.

Aktuelle Entscheidung des OLG Hamm zur ECO Start-Stopp-Funktion

Das Oberlandesgericht Hamm hat in einer aktuellen Entscheidung (rechtskräftiger Beschluss vom 09.09.2014, Az. 1 RBs 1/14) entschieden, dass ein Fahrzeugführer sein Mobiltelefon im Auto benutzen darf, wenn das Fahrzeug steht und der Motor infolge einer automatischen Start-Stopp-Funktion ausgeschaltet ist.

In dem zugrunde liegenden Fall hatte ein Autofahrer mit seinem Pkw an einer Lichtzeichenanlage vor einer roten Ampel ordnungsgemäß angehalten. Während dieser Zeit war der Motor seines Fahrzeugs aufgrund einer ECO Start-Stopp-Funktion ausgeschaltet. Der Betroffene nutzte sein Mobiltelefon, indem er es in die Hand nahm, an sein Ohr hielt und sprach. Das Amtsgericht verurteilte den Autofahrer daher wegen verbotenen Telefonierens mit einem Mobiltelefon am Steuer zu einer Geldbuße von 40 Euro. Hiergegen legte der Autofahrer Rechtsbeschwerde ein – mit Erfolg: Das OLG Hamm sprach ihn frei.

In den Entscheidungsgründen wies der 1. Senat für Bußgeldsachen des OLG Hamm darauf hin, dass das in der StVO normierte Verbot, ein Mobiltelefon zu benutzen, dann nicht gilt, wenn das Fahrzeug steht und der Motor ausgeschaltet ist. Der Gesetzeswortlaut differenziert nicht zwischen einem automatisch und einem manuell abgeschalteten Motor. Ebenso wenig stellt die Vorschrift darauf ab, dass ein Motor nur dann abgeschaltet ist, wenn zu dessen Wiedereinschalten die Zündvorrichtung bedient werden muss. Deswegen ist Telefonieren auch bei einem automatisch abgeschalteten Motor zulässig, wenn dieser durch das Betätigen des Gaspedals wieder in Gang gesetzt werden kann, wenn das Fahrzeug steht.

Durch die infrage stehende Verbotsvorschrift des § 23 Abs. 1a Satz 1 StVO soll gewährleistet werden, dass dem Fahrzeugführer beide Hände für die eigentlichen Fahraufgaben zur Verfügung stehen. Steht das Fahrzeug und ist der Motor nicht im Betrieb, fallen Fahraufgaben, wofür der Fahrzeugführer beide Hände benötigt, aber nicht an. Dabei macht es keinen Unterschied, ob der Motor zuvor durch den Fahrer mittels Betätigen der Zündung manuell oder durch Abbremsen beziehungsweise den Stillstand des Fahrzeugs automatisch abgeschaltet worden ist.

Bei Bußgeldbescheiden wegen unerlaubten Telefonierens am Steuer wird daher künftig besonders darauf zu achten sein, ob das Fahrzeug des betroffenen Autofahrers technische Besonderheiten aufweist, die den Motor während der Standphasen automatisch abschalten. In diesen und ähnlich gelagerten Fällen macht es künftig vor dem Hintergrund der Entscheidung des OLG Hamm Sinn, gegen entsprechende Bußgeldbescheide Einspruch einzulegen.

Rechtsanwalt Lutz D. Fischer, St. Augustin
Kontakt: kanzlei@fischer-lohmar.de
Internet: www.fischer-lohmar.de

Rechtsprechung

Geschwindigkeitsbegrenzung mit Zusatz „Schneeflocke" gilt auch ohne Schnee

Das eine Schneeflocke (vgl. § 39 Abs. 7 StVO) darstellende Zusatzschild i. S. v. § 39 Abs. 3 StVO zu einem die Geschwindigkeit begrenzenden Schild enthält bei sinn- und zweckorientierter Betrachtungsweise lediglich einen – entbehrlichen – Hinweis darauf, dass die Beschränkung der zulässigen Höchstgeschwindigkeit der Gefahrenabwehr wegen möglicher winterlicher Straßenverhältnisse dient.

Der Umstand, dass die Fahrbahn zum Tatzeitpunkt nach den Feststellungen trocken war, berechtigte nicht, eine höhere als die angeordnete Geschwindigkeit zu fahren. Anders als bei dem Schild „bei Nässe" (StVO Anl. 2 lfd. Nr. 49.1.) enthält das vorliegende Zusatzschild eben gerade keine solche verbale zeitliche Einschränkung. Auch bei trockener Fahrbahn war zudem die geschwindigkeitsbeschränkende Anordnung nicht etwa nichtig und damit unbeachtlich. OLG Hamm, Beschluss vom 04.09.2014, Az. 1 RBs 125/14

Fahrtenbuchauflage geraume Zeit nach Begehung des Verkehrsverstoßes

Eine Fahrtenbuchauflage, die erst geraume Zeit nach Begehung des Verkehrsverstoßes verhängt wird, kann als unverhältnismäßig anzusehen sein. Ob dies der Fall ist, ist anhand der Umstände des jeweiligen Einzelfalls, insbesondere unter Berücksichtigung der Dauer der notwendigen Ermittlungen, der Geschäftsbelastung der betroffenen Behörde und des Verhaltens des Fahrzeughalters zu beurteilen (hier für den Fall einer Fahrtenbuchauflage von 12 1/2 Monaten nach Einstellung des Ordnungswidrigkeitenverfahrens verneint).

Aus dem zwischen dem Verkehrsverstoß und der Fahrtenbuchauflage verstrichenen Zeitraum folgt nicht die Rechtswidrigkeit der Fahrtenbuchauflage. Zwar ist denkbar, dass für die Rechtmäßigkeit einer Fahrtenbuchauflage der zwischen der Begehung der Verkehrsordnungswidrigkeit und der Anordnung der Fahrtenbuchauflage verstrichene Zeitraum relevant sein kann und eine Fahrtenbuchauflage als Mittel der Gefahrenabwehr nach Ablauf eines erheblichen Zeitraums als unverhältnismäßig anzusehen ist. Welche Fristen hierfür in Erwägung zu ziehen sind, ist nach den Umständen des jeweiligen Einzelfalls zu beantworten. Dabei sind etwa die Dauer der notwendigen Ermittlungen, die Geschäftsbelastung der betroffenen Behörde und das Verhalten des Fahrzeughalters zu berücksichtigen. Da bei der Berechnung des Zeitraums diejenigen Zeiten außer Acht bleiben, in denen der Fahrzeughalter etwa die sich aus dem Ordnungswidrigkeitenrecht ergebenden Rechtsschutzmöglichkeiten ausschöpft und dadurch selbst Anlass zu einer Verzögerung des Erlasses der Fahrtenbuchauflage bietet, ist maßgeblich auf den Zeitpunkt der Einstellung des Ordnungswidrigkeitenverfahrens abzustellen. Die hier zwischen der Einstellung des Ordnungswidrigkeitenverfahrens und dem Erlass des angefochtenen Bescheids

(Fortsetzung auf S.78)

Jeep® mit EXPO MILANO 2015

DER JEEP® CHEROKEE

Auch wenn Ihre Mitarbeiter unterwegs sind, können Ihre Geschäfte problemlos weiterlaufen. Der Jeep® Cherokee 4x2 Limited 2.0l MultiJet mit 103 kW (140 PS) ist ein vielseitiger und leistungsstarker Teamplayer. Ob kabellose Induktionsladeschale für kompatible Smartphones, der 8,4″ große Touchscreen mit integrierter Sprachsteuerung, Bi-Xenon-Scheinwerfer oder belüftete Nappaleder-Sitze[2] vorn – Komfort und Unabhängigkeit werden bei Ihrem mobilen Geschäftspartner ganz groß geschrieben. Zusätzlich punktet der Hochleister mit einer niedrigen CO_2-Emission von nur 139 g/km (kombiniert) und folgenden im Angebot enthaltenen Extras:

- **Navigations- und Soundpaket**
- **Metallic-Lackierung**

Auf Wunsch sind für Ihren Jeep® Cherokee attraktive Serviceleistungen erhältlich. Für € 86,– zzgl. MwSt. im Monat[3] können Sie den Wartungs- und Reparatur-Service dazubuchen.

Kontaktieren Sie die Flottenspezialisten der Fiat Group Automobiles Germany AG direkt unter **flottenspezialisten@fiat.com** oder **Tel. 069-66988 523**.

FIAT · ALFA ROMEO · LANCIA · FIAT PROFESSIONAL · Jeep

DIE FLOTTENSPEZIALISTEN

Kraftstoffverbrauch (l/100 km) nach RL 80/1268/EWG: innerorts 6,4; außerorts 4,6; kombiniert 5,3.
CO_2-Emission (g/km): kombiniert 139.

[1] Ein gewerbliches Leasingangebot der ALD Lease Finanz GmbH, Nedderfeld 95, 22529 Hamburg, für den Jeep® Cherokee 4x2 Limited 2.0l MultiJet mit 103 kW (140 PS) und der Zusatzausstattung Navigations- und Soundpaket sowie Metallic-Lackierung. 48 Monate Laufzeit, 100.000 km Gesamtfahrleistung, € 444,00 monatliche Leasingrate zzgl. MwSt., Transport- und Zulassungskosten.
[2] Leder kombiniert mit hochwertiger Ledernachbildung.
[3] Zusätzlicher Betrag für den optionalen Service für Wartung und Reparaturen zzgl. MwSt. gemäß den Bedingungen der ALD Lease Finanz GmbH. Beinhaltet die Übernahme sämtlicher Wartungskosten und Verschleißreparaturen sowie anfallende Gebühren für HU/Prüfplakette innerhalb der Dauer des Leasingverhältnisses.
Angebot freibleibend und gültig nur bei Vertragseingang bei der ALD Lease Finanz GmbH bis zum 30.12.2014. Nur für gewerbliche Kunden. Vorbehaltlich Preiserhöhung des Herstellers.
Weitere Zusatzausstattung sowie andere Laufzeit-/Laufleistungskombinationen auf Anfrage möglich. Abbildung zeigt Sonderausstattung.

Miles & More, Payback & Co.

Brennpunkt Reisekosten im Fuhrpark

Kundenbindung wird heutzutage bei vielen Unternehmen nicht nur in der Reisebranche großgeschrieben. Wer als Vielflieger geschäftlich mit dem Flugzeug häufig unterwegs ist, kann bei den meisten Fluggesellschaften Bonusmeilen sammeln, die später für Freiflüge, Sachprämien oder andere Vorteile eingesetzt werden können.

Auch Bahnkunden erhalten bei der Bahncard ein Bonusprogramm, in dem bei jeder Bahnfahrt sowie bei Partnern „bahn.bonus-Punkte" gesammelt werden können, die in attraktive Prämien umgetauscht werden können. Und auch Tankkartensysteme haben neben der Abrechnungsfunktion häufig eine Anbindung an personalisierte Kundenkarten (beispielsweise Shell Clubsmart), die dem Nutzer nicht nur das Punktesammeln ermöglichen, sondern später auch den Tausch dieser Punkte gegen interessante Sachprämien. Andere Systeme wie das Payback-Kundenbindungsprogramm ermöglichen den Tausch gesammelter Punkte in Gutscheine, mit denen beim Einkauf bezahlt werden kann. Und in vielen Fällen ist sogar das Punktesammeln bei den Partnerunternehmen der Kartengeber möglich.

Die meisten Kundenbindungssysteme mit Kundenkarten haben gemeinsam, dass die Nutzung nur in personalisierter Form möglich ist. Dies bedeutet, dass die meisten Bonuskartensysteme nicht auf das Unternehmen als Kunden ausgestellt werden, sondern auf den Reisenden persönlich, also den Mitarbeiter des Unternehmens. Nach den meisten Teilnahmebedingungen solcher Bonussysteme kann allein für natürliche Personen ein Punkte- oder Meilenkonto geführt werden. Dies bedeutet, dass gesammelte Punkte regelmäßig auf einem „privaten" Kundenkonto der Mitarbeiter gutgeschrieben und verbucht werden. Das geschieht dann auch anlässlich von Geschäftsreisen, die der Arbeitgeber bezahlt hat.

Wem stehen die Bonuspunkte/-meilen aus Geschäftsreisen zu?

In der Sache geht es um die Frage, ob ein Mitarbeiter vorbehaltlos berechtigt ist, die für dienstliche Fahrten auf seinem „Bonuspunktekonto" oder für geschäftliche Flugreisen im Rahmen des „Miles & More"-Vielfliegerprogramms auf seinem „Meilenkonto" bei einer Fluggesellschaft gutgeschriebenen Meilen oder Punkte privat zu nutzen. Andersherum formuliert geht es um die Frage, ob der Arbeitgeber berechtigt ist, vom Mitarbeiter zu verlangen, dass dieser die anlässlich von Geschäftsreisen gesammelten Punkte und Bonusmeilen nur für geschäftlich veranlasste Fahrten oder Flüge einsetzt. Hierdurch können nämlich seitens des Unternehmens nicht unerhebliche Einsparungen getätigt werden, wenn beispielsweise Bonuspunkte aus einem Tankkartensystem für den Erwerb von Scheibenreinigungsflüssigkeiten, Öl, Scheibenwischern und ähnlichen Betriebsmitteln für den Dienstwagen eingesetzt werden oder wenn Bonusmeilen bei Fluggesellschaften für den nächsten dienstlich veranlassten Flug eingesetzt werden.

Wegweiser: BAG-Entscheidung zum Vielfliegerprogramm Miles & More

Das Bundesarbeitsgericht (BAG) hat bereits im Jahr 2006 eine diesbezüglich wegweisende Entscheidung zu geschäftlich gesammelten Bonusmeilen aus dem Lufthansa-System Miles & More getroffen. Mit Urteil vom 11.04.2006 (Az. 9 AZR 500/05) entschied das BAG, dass der Arbeitnehmer im Rahmen eines Vielfliegerprogramms Bonusmeilen im inneren Zusammenhang mit dem geführten Geschäft und nicht nur bei Gelegenheit des Geschäfts erhält. Demjenigen, für dessen Rechnung und damit auch auf dessen Kosten ein anderer Geschäfte führt, sollen die gesamten Vorteile aus dem Geschäft gebühren. Der Arbeitnehmer ist daher entsprechend § 667 2. Alt. BGB verpflichtet, seinem Arbeitgeber die aus einem Vielfliegerprogramm erworbenen Bonusmeilen für dienstlich veranlasste und vom Arbeitgeber bezahlte Flüge herauszugeben. Insbesondere darf der Arbeitgeber verlangen, dass der Arbeitnehmer diese Bonusmeilen im Interesse des Arbeitgebers einsetzt.

Die „private" Punktegutschrift ist nicht immer Sache des Arbeitnehmers

Trotz dieser eindeutigen Entscheidung ist eine differenzierte Betrachtung geboten. Ein Anspruch des Arbeitnehmers auf private Nutzung der anlässlich von Geschäftsreisen gesammelten Bonusmeilen beziehungsweise Bonuspunkte kann grundsätzlich nach § 611 BGB in Verbindung mit dem Arbeitsvertrag bestehen. Dies setzt allerdings voraus, dass eine entsprechende ausdrückliche arbeitsvertragliche Vereinbarung vorliegt, die dem Mitarbeiter die Privatnutzung der geschäftlich erwirtschafteten Bonuspunkte gestattet. In dem vom BAG entschiedenen Fall gab es keine entsprechende arbeitsvertragliche Vereinbarung.

Gleichwohl kann ein entsprechender Anspruch des Arbeitnehmers auch nach den Grundsätzen der „betrieblichen Übung" Vertragsinhalt werden. Unter einer betrieblichen Übung wird die regelmäßige Wiederholung bestimmter Verhaltensweisen des Arbeitgebers verstanden, aus denen die Arbeitnehmer oder die Arbeitnehmer einer bestimmten Gruppe schließen können, ihnen soll eine Leistung oder Vergünstigung auf Dauer gewährt werden. Eine betriebliche Übung kann auch durch Duldung des Arbeitgebers entstehen.

In den Fällen, in denen weder eine vertragliche Regelung vorliegt noch seitens des Arbeitgebers ein Vorbehalt gegen die dienstliche Nutzung von anlässlich Geschäftsreisen „privat" gesammelter Bonuspunkte ausgesprochen wurde, kann sich die Duldung einer solchen Privatnutzung betrieblich erworbener Bonuspunkte zu einer betrieblichen Übung im rechtlichen Sinne verdichten. Dies hat dann zur Folge, dass aus dieser betrieblichen Übung ein arbeitsvertraglicher Anspruch des Mitarbeiters erwachsen kann. Zwar ist in der letzten Zeit das Rechtsinstitut der betrieblichen Übung von den Gerichten nur noch selten zur Begründung einer Vertragsbindung des Arbeitgebers angewendet worden. Dennoch ist hier Vorsicht geboten. Denn gerade im Zusammenhang mit Kundenbindungssystemen, die ein privates Sammeln von Bonuspunkten und Bonusmeilen gestatten, erscheint die Verfestigung zu einer betrieblichen Übung immer dann denkbar, wenn bei häufig von Geschäftsreisen betroffenen Arbeitnehmern die private Nutzung von – gegebenenfalls sogar wirtschaftlich umfangreichen – Bonusgutschriften über längere Zeiträume geduldet worden ist.

In dem vom BAG entschiedenen Fall lehnte das Gericht letztlich ab, dass eine entsprechende betriebliche Übung Vertragsinhalt geworden war. Hier fehlte es für das Zustandekommen einer betrieblichen Übung an dem erforderlichen kollektiven Bezug. Allein die Leistung an einzelne Arbeitnehmer lässt nach den Grundsätzen der betrieblichen Übung noch nicht auf einen zurechenbaren objektiven Bindungswillen des Arbeitgebers schließen, er wolle allen Arbeit-

(Fortsetzung auf S. 78)

FAHREN SIE MIT GUTEM BEISPIEL VORAN.

100 % LEISTUNGSFÄHIG. 0 % EMISSIONEN.[1]

Renault TWIZY Urban ab 92,– € mtl. netto[2,3]
zzgl. ab 34,– € mtl. netto Batteriemiete[4]

RENAULT Z.E. 100 % ELEKTRISCH

Stellen auch Sie Ihren Fuhrpark um. Auf 100 % alltagstaugliche Mobilität und 0 % Emissionen.[1] Mit den rein elektrisch betriebenen Fahrzeugen Renault Kangoo Z.E., Renault ZOE und Renault Twizy. Durch alltagstaugliche Reichweiten, höchsten Fahrkomfort, einsatzgerechte Ladezeiten und günstige Unterhalts- und Wartungskosten machen Sie Ihren Betrieb zum Vorreiter zukunftsfähiger Mobilität. Mehr Informationen erhalten Sie auf **www.renault.de/ze**

DRIVE THE CHANGE

RENAULT

[1] Keine Schadstoffemissionen im Fahrbetrieb. [2] Sonderzahlung 0,– €, Laufzeit 48 Monate, Gesamtlaufleistung 20.000 km. Ein Angebot der Renault Leasing für Gewerbekunden, Geschäftsbereich der RCI Banque S.A. Niederlassung Deutschland, Jagenbergstraße 1, 41468 Neuss. [3] Leasing für das Fahrzeug ohne Antriebsbatterie, zzgl. gesetzl. USt. und Überführung. Fahrzeug wird nur verkauft/geleast bei gleichzeitigem Abschluss eines Mietvertrags für die Antriebsbatterie mit der Renault Bank. [4] Monatlicher Mietzins zzgl. gesetzl. USt. bei einer Jahresfahrleistung von 5.000 km und 48 Monaten Laufzeit. Der monatliche Mietzins deckt die Bereitstellungskosten für die Batterie sowie die Renault Z.E. Assistance ab. Angebot gültig bis 31.12.2014. Bei allen teilnehmenden Renault Partnern. Abbildungen zeigen Sonderausstattungen. Renault Deutschland AG, Postfach, 50319 Brühl.

Rechtsprechung

nicht als derart erheblich angesehen werden, dass sich schon deswegen die erlassene Fahrtenbuchauflage als unverhältnismäßig darstellte. Anhaltspunkte dafür, dass die Fahrtenbuchanordnung zwischenzeitlich funktionslos geworden sein oder eine Verwirkung vorliegen könnte, sind weder vorgetragen noch sonst ersichtlich. Es verstößt in der Regel nicht gegen Art. 3 Abs. 1 GG, wenn eine Behörde bei typisierender Betrachtung für ein Motorrad eine etwas längere Dauer der Fahrtenbuchauflage vorsieht als für einen Pkw. OVG Lüneburg, Urteil vom 08.07.2014, Az. 12 LB 76/14

Überholverbot verbietet auch die Fortsetzung des Überholvorgangs

Die Vorschriftzeichen 276 „Überholverbot für Kraftfahrzeuge aller Art" und 277 „Überholverbot für Kraftfahrzeuge über 3,5 t" der Straßenverkehrsordnung verbieten nicht nur den Beginn, sondern grundsätzlich auch die Fortsetzung und die Beendigung eines bereits zuvor begonnenen Überholvorgangs innerhalb der Überholverbotszone. Das hat der 1. Senat für Bußgeldsachen des OLG Hamm am 07.10.2014 beschlossen und damit die erstinstanzliche Entscheidung des Amtsgerichts Unna bestätigt.

Der heute 43 Jahre alte Betroffene aus Lünen befuhr mit seinem Lkw im Januar 2014 bei Unna die BAB 1 in Fahrtrichtung Köln. Im Bereich eines geltenden Überholverbots, angeordnet zunächst durch das Vorschriftzeichen 277 der Straßenverkehrsordnung und sodann durch das Vorschriftzeichen 276 der Straßenverkehrsordnung mit dem Zusatzzeichen 1049-13 (Geltung nur für Lkw, Busse und Pkw mit Anhänger), überholte der Betroffene mehrere auf dem rechten Fahrstreifen fahrende Fahrzeuge. Für diese Fahrweise erhielt er von der Bußgeldbehörde, dann bestätigt durch das Urteil des Amtsgerichts, wegen fahrlässigen Verstoßes gegen das Überholverbot eine Geldbuße von 70 Euro. Die Geldbuße wollte der Betroffene nicht akzeptieren, unter anderem mit der Begründung, er habe den Überholvorgang vor Beginn der Überholverbotszone begonnen und danach mangels ausreichender Lücke zwischen den überholten Fahrzeugen nicht eher nach rechts einscheren können.

Die vom Betroffenen gegen das Urteil des Amtsgerichts Unna eingelegte Rechtsbeschwerde hatte keinen Erfolg. Der 1. Senat für Bußgeldsachen des Oberlandesgerichts Hamm hat die Verurteilung des Betroffenen bestätigt. Die Überholverbotszeichen der Straßenverkehrsordnung verbieten, so der Senat, nicht nur den Beginn, sondern auch die Fortsetzung und die Beendigung des Überholvorgangs innerhalb der Überholverbotszone. Ein bereits vor Beginn der Überholverbotszone eingeleiteter Überholvorgang müsse noch vor dem Verbotsschild abgebrochen werden. Wer sich bei Beginn der Überholverbotszone mit seinem Fahrzeug bereits schräg vor dem zu überholenden Fahrzeug befinde, zu diesem aber noch keinen hinreichenden Sicherheitsabstand gewonnen habe, sodass er vor dem überholten Fahrzeug einscheren könne, müsse das Überholmanöver ebenfalls abbrechen. Er müsse sein Fahrzeug gegebenenfalls verlangsamen und sich zurückfallen lassen. Das gelte auch im vorliegenden Fall. Der Betroffene hätte, wenn er tatsächlich den Überholvorgang noch vor Beginn der Überholverbotsstrecke begonnen haben sollte, beim Ansichtigwerden des ersten Überholverbotsschilds den Überholvorgang rechtzeitig abbrechen müssen. Den Fall, dass ein solcher Abbruch nicht gefahrlos möglich ist, hatte der Senat nicht zu entscheiden. OLG Hamm, Beschluss vom 07.10.2014, Az. 1 RBs 162/14 (rechtskräftig, Pressemitteilung des Gerichts)

nehmern oder zumindest allen Arbeitnehmern einer abgrenzbaren Gruppe die Leistung zukommen lassen. Eine allgemein verbindliche Regel, ab welcher Anzahl von Leistungen ein Arbeitnehmer auf die Fortgewährung auch an ihn schließen darf, gibt es nicht. Es ist nach der BAG-Rechtsprechung auf die Art, Dauer und Intensität der Leistungen abzustellen. Dabei kommt es auch auf die Zahl der Anwendungsfälle im Verhältnis zur Belegschaftsstärke oder zur Stärke einer begünstigten Gruppe an. Ferner sind neben der Bewertung der Relation von Anzahl und Wiederholungen und Dauer der Übung auch Art und Inhalt der Leistungen einzubeziehen.

Herausgabeanspruch des Arbeitgebers entsprechend § 667 2. Alt. BGB

Das BAG hat in seiner Entscheidung § 667 2. Alt. BGB entsprechend auf das Arbeitsverhältnis angewendet und somit eine Pflicht des Mitarbeiters begründet, die aus dem Vielfliegerprogramm „Miles & More" erlangten Vorteile an den Arbeitgeber herauszugeben. Der Mitarbeiter sei nach § 667 2. Alt. BGB als Beauftragter verpflichtet, dem Arbeitgeber als Auftraggeber alles, was er aus der Geschäftsbesorgung erlangt, herauszugeben. Das schließt auch die Vorteile aus dem „Miles & More"-Vielfliegerprogramm ein.

§ 667 BGB ist auf Arbeitsverhältnisse entsprechend anzuwenden, obwohl Arbeitnehmer nicht im Sinne von § 662 BGB unentgeltlich tätig werden. Die auftragsrechtlichen Bestimmungen enthalten allgemeine Grundsätze, die auch für Arbeitsverhältnisse gelten. Wer im Interesse eines anderen Aufwendungen macht, kann Ersatz der Aufwendungen von demjenigen verlangen, für den er tätig geworden ist. Dieselben Grundsätze gelten für die Herausgabepflicht nach § 667 BGB. Diese Vorschrift bildet das Gegenstück zum Aufwendungsersatzanspruch nach § 670 BGB. Der Beauftragte soll durch die Geschäftsbesorgung keinen Nachteil erleiden, aus ihr aber auch keinen Vorteil ziehen. Ebenso soll der Arbeitnehmer regelmäßig neben der vereinbarten Arbeitsvergütung keine weiteren materiellen Vorteile aus seiner Arbeitsleistung erlangen. Die für die Erbringung der Arbeitsleistung notwendigen Betriebsmittel hat der Arbeitgeber zur Verfügung zu stellen. Nur was zur selbstverständlichen Einsatzpflicht des Arbeitnehmers bei der Arbeit gehört, wird durch die Vergütungszahlung ausgeglichen.

Der Herausgabeanspruch nach § 667 2. Alt. BGB setzt voraus, dass der Beauftragte etwas aus der Geschäftsbesorgung erlangt hat. Das ist jeder Vorteil, den der Beauftragte aufgrund eines inneren Zusammenhangs mit dem geführten Geschäft erhalten hat. Das BAG urteilte, dass der Arbeitnehmer solche Vorteile erlangt habe, nämlich die Meilen für Vielflieger.

Unerheblich sei dabei, dass diese Vorteile nicht unmittelbar aus seiner beauftragten Tätigkeit im Rahmen seiner Vertriebsleiteraufgaben im Ausland resultieren, sondern sich aus den von ihm möglicherweise in eigenem Namen geschlossenen Beförderungsverträgen ergeben, die nur dazu dienen, ihn zu seinem Arbeitsort (Auftragsort) zu bringen. Erlangt und vom Herausgabeanspruch des § 667 BGB erfasst ist auch das, was der Beauftragte aus Hilfs- oder Nebengeschäften empfangen hat, die der Auftragserfüllung dienen sollen.

Den erforderlichen inneren Zusammenhang zu der Arbeitstätigkeit sah das BAG als gegeben an. Wer als Arbeitgeber sämtliche Kosten der Arbeitstätigkeit des Mitarbeiters trägt und auch die dienstlich veranlassten Geschäftsreisen des Mitarbeiters bezahlt, dem gebühren auch die daraus resultierenden Vorteile. Deshalb hielt es das BAG im entschiedenen Fall auch nicht für relevant, dass die Bonusmeilen aus dem „Miles & More"-Programm nach dem Willen der Fluggesellschaft gerade nicht für den Arbeitgeber, sondern für den beauftragten Arbeitnehmer bestimmt sind.

Übertragbarkeit der BAG-Entscheidung auf andere Bonussysteme

Die tragenden Entscheidungsgründe des Bundesarbeitsgerichts gelten nicht ausschließlich für das Bonussystem der Lufthansa Miles & More, sondern lassen sich grundsätzlich auch auf alle anderen Bonussysteme und sonstige Vergünstigungen übertragen, die Arbeitnehmern anlässlich ihrer geschäftlichen Tätigkeit gewährt werden. In der Praxis können denn auch Unterscheidungsschwierigkeiten auftreten hinsichtlich der Frage, ob ein Vermögenswert vorliegt, der an den Arbeitgeber herauszugeben ist, oder ob es sich lediglich um einen „bei Gelegenheit" der Geschäftsbesorgung erlangten Vorteil handelt, der nicht an den Arbeitgeber herauszugeben ist. Als Faustformel kann man festhalten, dass jedenfalls solche Vorteile herauszugeben sind, die – wie in Schmiergeldzahlungsfällen – eine Beeinflussung des Mitarbeiters zum Nachteil des Arbeitgebers befürchten lassen, weil die

Autor

***Rechtsanwalt Lutz D. Fischer** aus St. Augustin berät und vertritt mittelständische Unternehmen, Unternehmerpersönlichkeiten sowie Privatpersonen im Wirtschafts-, Zivil-, Arbeits- und Verkehrsrecht und ist bundesweit als juristischer Dienstleister tätig. Ein besonderer Kompetenzbereich liegt im Bereich des Dienstwagen- und Fuhrparkrechts. Rechtsanwalt Fischer ist Mitglied der ARGE (Arbeitsgemeinschaft Verkehrsrecht im Deutschen Anwaltverein) und Autor zahlreicher Publikationen zum Dienstwagen- und Verkehrsrecht, unter anderem in der Fachzeitschrift „Flottenmanagement", „Der Kfz-Sachverständige" und „autorechtaktuell.de". Als freiberuflicher Dozent ist er für das Goethe-Institut in Bonn tätig und hält bundesweit Seminare zu „Dienstwagenüberlassung und Arbeitsrecht" sowie zu „Professionelles Schadensmanagement im Fuhrpark" für das Weiterbildungsinstitut CompendiumPlus aus Osnabrück.*

Interessen des Arbeitgebers objektiv gefährdet werden.

Praxistipp: Vereinbarungen zu Sondervorteilen aus Bonusprogrammen treffen

Klarheit für die Zuweisung von Sondervorteilen aus Bonusprogrammen, aus Punktesystemen oder Meilengutschriften lässt sich in der Fuhrparkpraxis nur dann erreichen, wenn zwischen Arbeitgeber und Arbeitnehmer ausdrückliche arbeitsvertragliche Vereinbarungen darüber geschlossen werden, wem die Sondervorteile aus Bonusprogrammen letztlich zustehen sollen. Dies ist eine Aufgabe, die der Fuhrparkverantwortliche regelmäßig organisatorisch nicht bewältigen kann, weil der Abschluss von Arbeitsverträgen üblicherweise wie auch die Umsetzung aller anderen Personalentscheidungen eine Kernaufgabe der Personalabteilung des Unternehmens ist.

Sollen die Sondervorteile aus Bonusprogrammen zwecks Einsparungen im Reisekostenbereich im Wege der arbeitsvertraglichen Regelung dem Arbeitgeber zugeschlagen werden und erklärt sich der Mitarbeiter diesbezüglich nicht einverstanden, besteht in Ermangelung einer arbeitsvertraglichen Einigung Handlungsbedarf seitens des Unternehmens. Dies sollte Personalverantwortliche unverzüglich dazu veranlassen, eine bislang gegebenenfalls auch nur geduldete Privatnutzung von bekannten oder unbekannten Meilenkonten zumindest nicht mehr vorbehaltlos zu dulden, sondern ausdrücklich unter einen Vorbehalt zu stellen oder zweifelsfrei und eindeutig zu untersagen.

Mitbestimmung des Betriebsrats bei Kundenbindungssystemen?

Und auch der Betriebsrat kann bei der Privatnutzung von Bonuspunkten aus Geschäftsreisen ein Wörtchen mitzureden haben. Die Gestattung der privaten Nutzung betrieblich erworbener Bonuspunkte ist eine Frage der betrieblichen Lohngestaltung und somit gemäß § 87 Abs. 1 Nr. 10 BetrVG mitbestimmungspflichtig. Die Anordnung des Arbeitgebers, dienstlich erlangte Bonuspunkte dienstlich einzusetzen, unterliegt wegen des Bezugs zur arbeitsvertraglichen Leistungsverpflichtung nicht der betrieblichen Mitbestimmung gemäß § 87 Abs. 1 Nr. 1 BetrVG.

Steuerliche Fragen der Privatnutzung geschäftlich erwirtschafteter Bonuspunkte

Bonuspunkte aus Kundenbindungsprogrammen, die Arbeitnehmer betrieblich erhalten und für private Zwecke verwenden, sind sowohl steuerlich als auch sozialversicherungsrechtlich relevant. Ob und in welcher Höhe nämlich Lohnsteuern und eventuell sogar Sozialversicherungsbeiträge fällig werden, hängt ganz entscheidend davon ab, für welche Zwecke die gesammelten Bonuspunkte verwendet werden können. Kann sich der Mitarbeiter für Bonuspunkte aus seiner geschäftlichen Tätigkeit privat Sachprämien aussuchen, dann stellt dieser Sachbezug einen zu versteuernden geldwerten Vorteil dar, der sich aber erst im Zeitpunkt der tatsächlichen Inanspruchnahme der Bonuspunkte realisiert – und nicht etwa vorher bei Gutschrift der Bonuspunkte auf dem Prämienkonto (FinMin. Saarland, Vfg. 24.10.2005, Az. B/2–4 – 134/05 – S 2334). Allerdings bleibt bei Sachprämien nach § 3 Nr. 38 EStG ein Betrag bis zur Höhe von 1.080 Euro steuerfrei. Stammen die Bonuspunkte dagegen aus dem Kauf von Waren, ist der geldwerte Vorteil ohne Abzüge lohnsteuerpflichtig.

Können Bonuspunkte hingegen beim Einkauf wie Geld verwendet werden (beispielsweise Wertgutscheine), dann liegt schon mit Gutschrift der Bonuspunkte auf dem Prämienkonto ein geldwerter Vorteil vor, der ohne Abzug lohnsteuerpflichtig ist. Freilich erfährt der Arbeitgeber hiervon letztlich nur dann, wenn der Mitarbeiter ihm dies offenlegt. Der Arbeitgeber sollte die Mitarbeiter darüber informieren, dass diese gesetzlich verpflichtet sind, privat erhaltene Prämien aus betrieblichen Kundenbindungsprogrammen dem Arbeitgeber zu melden. Sinn macht hier ein ausdrücklicher Hinweis im Arbeitsvertrag oder in den unternehmensinternen Reisekosten-Richtlinien. Dieser Umstand und die nicht unkomplizierte lohnsteuer- und sozialversicherungsrechtliche Behandlung der Privatnutzung geschäftlicher Bonuspunkte ist ein gutes Argument dafür, in der Praxis die Privatnutzung geschäftlicher Bonuspunkte grundsätzlich zu untersagen und eine entsprechende Regelung in den jeweiligen Arbeitsvertrag mit aufzunehmen.

Rechtsanwalt Lutz D. Fischer, St. Augustin
Kontakt: kanzlei@fischer-lohmar.de
Internet: www.fischer-lohmar.de

Kleiner **Segelturn**

Der Verbrennungsmotor wird den Autofahrern wohl noch lange erhalten bleiben. Doch nicht mehr in jedem Betriebszustand wird er benötigt. Beim Segeln zum Beispiel koppelt ihn die Elektronik vom Antriebsstrang ab, dann steht er still und verbraucht keinen Kraftstoff. Ein Bremsmoment baut er auch nicht auf. Solche Techniken und viele weitere werden nötig sein, um die EU-gesteuerte CO_2-Grenzwertgesetzgebung einzuhalten.

Quelle: Mercedes-Benz

Früher hat der Fahrlehrer vor einer roten Ampel immer den Tipp gegeben: „bitte den Gang herausnehmen und ausrollen lassen im Leerlauf." Damit hatte er auch recht, denn im Schiebebetrieb – also wenn man vom Gas geht und der Motor den Wagen nicht mehr antreibt – bremst der Verbrenner das Auto ab. Wie kommt das? Nun, die kraftschlüssige Verbindung zwischen Motor und den Rädern bleibt auch nach der Gaswegnahme bestehen, und dann treiben die Räder den Motor an. Dafür ist jedoch ein gewisser Kraftaufwand nötig, der dem Auto schlichtweg den Schwung nimmt. Kuppelt man aus, wird die Antriebsverbindung gelöst – und das Bremsmoment fällt weg. Das Auto rollt länger, und man spart Energie. Ein bisschen Energie allerdings geht weiterhin unnötig verloren, denn der Verbrennungsmotor läuft weiter und nippt am Tankinhalt. Ungefähr 0,8 Liter Kraftstoff gehen drauf für den Leerlauf. Also machten sich die Ingenieure daran, diesen Umstand zu verbessern. Und mit vermehrt einsetzender Elektronik kam auch ein spezieller Modus für den Schubbetrieb auf den Plan.

Moderne Maschinen erkennen über die Gaspedalstellung, wenn keine Leistung abgefordert wird und schalten die Kraftstoffzufuhr ab. Jetzt liegt der Fahrlehrer mit seinem Tipp plötzlich falsch – oder etwa doch nicht? Was also tun vor der roten Ampel mit einem modernen Auto. In den Leerlauf schalten oder den Gang eingelegt lassen? Es kommt darauf an. Wenn das Bremsmoment bis zum Stillstand genutzt werden kann, sollte der Gang unbedingt eingelegt bleiben, schließlich verbraucht ein modernes Auto im Schub nicht einen einzigen Tropfen Sprit. Sorgt das Bremsmoment jedoch dafür, dass ab einem bestimmten Punkt wieder kräftig beschleunigt werden muss, dann hätte man den Gang besser herausgenommen und den Leerlauf-Verbrauch in Kauf genommen. Dritte Möglichkeit: Motor ausschalten. Doch Vorsicht, davon sei dringend abgeraten. Schließlich läuft die Servopumpe über den Verbrennungsmotor, und bei Stillstand gibt es weder Brems- noch Lenkkraftunterstützung. Also tüftelten die Ingenieure weiter und kamen auf den Segel-Modus.

Zunächst einmal muss klar sein – das Segeln ist aus den verschiedenen betriebsrelevanten Gründen nicht so einfach zu realisieren. Doch mit zunehmender Elektrifizierung von Komponenten wurde automatisch auch der Grundstein dafür gelegt. Bei den meisten Neuwagen ist die Servopumpe längst vom Verbrenner unabhängig, weil sie durch einen Elektromotor ersetzt wurde. Aber der per Unterdruck betriebene Bremskraftverstärker ist meist noch vom Motor abhängig – dann wäre der Segelmodus problematisch. Eine Segelfunktion erlauben derzeit nur Hybridmodelle, da diese ohnehin über einen Antrieb mit komplexeren Regelfunktionen verfügen und auch deren Bremskrafthilfe nicht zwingend über den Hauptmotor gesteuert wird. Da kann dann auch mal bei 160 km/h der Verbrenner abgeschaltet werden, ohne eine beeinträchtigte Verzögerung befürchten zu müssen. Derzeit sind Autos mit Segelfunktion allenfalls eine Randerscheinung, doch mit der strenger werdenden CO_2-Grenzwert-Gesetzgebung könnte diese Technik durchaus zum Massenphänomen werden.

Und damit einhergehend wird auch die Elektrifizierung in eine neue Runde gehen. Milde Hybride inklusive Segelfunktion könnten in Sachen Stückzahlen in ganz neue Dimensionen vorstoßen. Maximal 95 Gramm CO_2 darf die Fahrzeugflotte eines Herstellers im Jahr 2021 ausstoßen. Im kompakten Dieselsegment klappt das schon heute ganz gut, doch Benziner im mittleren Segment – und vor allem gefragte SUV – überschreiten schnell die 120-Gramm-Marke. Namhafte Zulieferer stehen bereits in den Startlöchern, um den Brot- und Butterautos das Trinken abzugewöhnen. Mittels kleinem E-Motor, der auf die Kurbelwelle zugreift und in betriebsungünstigen Phasen boosten kann, sowie einem automatisierten Kupplungssystem sollen bis zu 17 Prozent Kraftstoff eingespart werden können. Dabei ist die Elektromaschine von entscheidender Bedeutung, denn die unterstützt nicht nur den

Ein Hybrid-Antriebsstrang ist durchaus eine komplexe Angelegenheit

Quelle: Volkswagen

Für den Segelbetrieb ist eine Trennkupplung unabdingbar

Quelle: Porsche

Verbrenner, sondern dient auch als Starter-Generator, was beim Segeln eine Rolle spielt. Schließlich braucht mal einen leistungsfähigen Anlasser, der den Diesel oder Otto in Sekundenbruchteilen anspringen lässt.

Auch bei den Getrieben werden die Hersteller künftig Neuland betreten. Denn, um eine Segelfunktion überhaupt zu ermöglichen, muss der Antriebsstrang vom Verbrenner abgekoppelt werden, was mit einer konventionellen Schaltbox zunächst gar nicht möglich ist. Dazu braucht es also entweder ein Automatikgetriebe oder zumindest ein automatisiertes Schaltgetriebe. Doch viele Kunden bestehen trotz Automatikbooms weiterhin auf ein klassisches Getriebe mit manueller Schaltung. Dafür haben Zulieferer wie Continental und Schaeffler bereits Lösungen in Vorbereitung. So wird ganz gewöhnlich angefahren, und das System kuppelt bei Bedarf automatisch aus. Beim Gangwechsel muss der Fahrer das Kupplungspedal allerdings bedienen und spürt demnach nicht, was hinter den Kulissen geschieht. Schön an der Sache: Wer an der Ampel mal das Auskuppeln vergisst, wird von der Technik unterstützt – abwürgen quasi nicht möglich.

Es bleibt also spannend, wie es mit den Antrieben weitergeht. Manch ein Techniker sieht die milden Hybride in Sachen Verbreitung schon in wenigen Jahren auf dem Level heutiger Start-Stopp-Systeme. Und 95 Gramm CO_2/km bis 2021 sind nur der Anfang, es werden bereits Grenzen jenseits der 80-Gramm-Grenze bis 2025 diskutiert – ob es dazu kommen wird oder nicht, sei dahingestellt. Andererseits: Fans potenter Antriebe müssen sich ebenso wenig Sorgen machen wie Liebhaber großer Verbrenner. Die Elektrifizierung der Antriebe wird indes kontinuierlich voranschreiten, das Segeln ist nur ein kleiner Betrag. Doch kleine Beiträge können in der Masse den entscheidenden Beitrag leisten. Gute Nachrichten auch für Kunden mit dem Wunsch nach manuellen Getrieben: Sie werden noch lange erhalten bleiben. Wer sich indes für einen großen Hybriden – freilich mit Segelfunktion – entscheidet, wird an einen Schaltautomaten kaum vorbeikommen. Doch die meisten Langstrecken-Fahrer dürften darauf ohnehin nicht mehr verzichten wollen.

Hybride bieten durch die Bank weg auch eine Segelfunktion

Quelle: Mercedes-Benz

Vereinbaren Sie einen Termin:
Telefon 0201 17673-0

Alle Marken aus einer Hand

Alle Fabrikate, unzählige Anforderungen, eine Lösung: Schon heute organisieren und koordinieren wir zentral sämtliche Reparaturen, Wartungen und Inspektionen für Fuhrparks jeder Größe. Vom Auftrag über die Abwicklung bis zur kompletten Abrechnung und natürlich immer den individuellen Anforderungen unserer Kunden entsprechend.

Profitieren Sie von freien Werkstätten mit Mehr-Marken-Kompetenz:
- Bundesweites FullService-Netz für Mechanik, Karosserie, Lack
- Völlige Kostentransparenz
- Höchste Qualitätsstandards
- Individuelle Servicekonzepten

Unser Leistungspektrum:
- Inspektion, Wartung, Reparatur
- Unfallschadenabwicklung
- Reifen und Räder

Global Automotive Service GmbH

Global Automotive Service GmbH
Telefon 0201 17673-0
info@global-automotive-service.com
www.global-automotive-service.com

Helfer im Hintergrund

Fahrerassistenzsysteme stehen zurzeit im Fokus der Technikdiskussionen. Ein Grund für die steigende Aufmerksamkeit ist sicherlich das Innovationstempo in den letzten Jahrzehnten auf diesem Gebiet. Ein Blick in die Geschichte der Automobilentwicklung zeigt aber, dass Fahrerassistenz schon immer ein Entwicklungsziel war, obwohl die Systeme für das Grundbedürfnis Mobilität eigentlich nicht notwendig sind. Aber sie befreien den Fahrer von lästigen Aufgaben und ergänzen seine Fahrfertigkeiten. Daher wagt Flottenmanagement mit Ihnen eine Zeitreise in die Entwicklung der Fahrerassistenzsysteme.

Beim Finale der DTM verblüffte Audi zehntausende Besucher mit einem autonom fahrenden Rennboliden

Quelle: Audi

Neue Technologien, gerade auf dem Sektor Umgebungserfassung, verheißen eine Innovationswelle bei den Fahrerassistenzsystemen (FAS). Neben Komfortverbesserung sollen sie eine Erhöhung der primären Sicherheit, oft auch als aktive Sicherheit bezeichnet, ermöglichen. Dabei gibt es drei Wege mit unterschiedlichen Wirkungsweisen, aber auch unterschiedlichen Anforderungen, dieses Ziel zu erreichen: die Vermeidung von kritischen Situationen, Handlungsassistenz in kritischen Lagen und Notmanöver. Neben dieser rein technischen Betrachtung verbinden sich mit den Fahrerassistenzsystemen auch Befürchtungen und Hoffnungen, sowohl für die Nutzer wie auch für die Hersteller und die Gesellschaft.

Eine Modeerscheinung?

Wer schon einmal das Vergnügen hatte, einen Oldtimer fahren zu dürfen, dem müssten einige Schwierigkeiten im Umgang mit diesem bekannt sein. So zeigt gerade die Automobilentwicklung der neunziger Jahre, dass Fahrerassistenzsysteme keineswegs neu sind, sondern vielmehr zur Erwartungshaltung beim Kauf eines Neuwagens gehören. Beispielsweise optimieren Fahrdynamikregelung, wie ESP beziehungsweise DSC, die Fahrstabilität bis an den Rand der physikalischen Möglichkeiten. Dies hat die Europäische Union dazu veranlasst, bei allen in der EU neu zugelassenen Pkw und leichten Nutzfahrzeuge bis 3,5 Tonnen zulässiges Gesamtgewicht seit dem 1. November dieses Jahres das Antischleudersystem vorzuschreiben. Für alle anderen Fahrzeuge greift die Pflicht ein Jahr später. Eine Studie der Bosch-Unfallforschung bestätigt die Wirksamkeit: 2011 hat ESP in den damals 25 EU-Staaten mehr als 33.000 Unfälle mit Verletzten vermieden sowie mehr als 1.000 Leben gerettet, und das bei einer angenommenen Ausrüstungsrate von nur 40 Prozent.

Aber auch an anderen Stellen sind Fahrerassistenzsysteme kaum mehr wegzudenken: So ermöglichen die auf Ultraschallsensoren oder Kameras basierenden Einparkhilfen ein „umsichtiges“ Einparken. Der Bremsassistent verschenkt keinen Bremsweg mehr durch zögerlichen Bremskraftaufbau beim Panikbremsen. Das Navigationssystem verbannt die Karte vom Lenkrad. All das sind nur wenige Beispiele für den Einsatz von Fahrerassistenzsystemen in Fahrzeugen. Doch auch die Innovationsflut der neunziger Jahre ist keinesfalls der Beginn der Einführung von Fahrerassistenzsystemen. Sehr frühe Beispiele für Fahrerassistenz sind so selbstverständliche Dinge wie Tachometer oder Anlasser. Mit dem „Fahrerinformationssystem“ Tachometer wurde dem Fahrer erstmals ermöglicht, die Fahrgeschwindigkeit objektiv abzulesen. Gleichzeitig musste der Fahrer nach Einführung des Anlassers nicht mehr vor Fahrtantritt mit der Kurbel den Motor auf doch sehr mühsame Weise selbst anwerfen. Weitere heute völlig selbstverständliche Assistenz wird bei Servounterstützung von Bremse sowie Lenkung und bei der Getriebesynchronisation geleistet. Dieser kurze Einblick in die Liste der Fahrerassistenzsysteme ist keineswegs vollständig, zeigt aber schon, dass Fahrerassistenz von Beginn der Automobilentwicklung an zu den Entwicklungszielen gehört hat.

Lebensretter

Manchmal genügen schon ein Warnton und eine ins Cockpit eingeblendete Kaffeetasse, die den Fahrer nach einer langen Autofahrt daran erinnern, eine Erholungspause einzulegen. Nahezu 680.000 – also fast ein Viertel – der 2,95 Millionen im vergangenen Jahr in Deutschland neu zugelassenen Pkw können genau das: einen müden Fahrer warnen, bevor dieser einen Unfall baut. Damit ist die Müdigkeitserkennung die am häufigsten in Neuwagen eingebaute moderne Fahrerassistenzfunktion. Das ist das Ergebnis einer Auswertung, für die Bosch auf Basis der Neuzulassungsstatistik 2013 die Ausstattungslisten der wichtigsten Fahrzeugmodelle je Segment untersucht hat. Die Bedeutung der unsichtbaren Beifahrer wächst kontinuierlich. „Fahrerassistenzsysteme sind ein wichtiger Baustein, um die Vision Zero zu erreichen – ein Straßenverkehr ohne Tote“, sagt Gerhard Steiger, Vorsitzender des Bosch-Geschäftsbereichs Chassis Systems Control. Auch im neuen Euro-NCAP-Bewertungsschema, das die Verbreitung von vorausschauenden Notbremssystemen und Spurhalteassistenten vorantreibt, spiegelt sich dieses Ziel wider. Und es wirkt sich auf die Produktionszahlen der für die Assistenzsysteme unverzichtbaren Sensoren aus: „Bosch setzt 2014 mehr als zwei Millionen Radar- und Videosensoren ab. Das sind doppelt so viele wie im Vorjahr“, so Steiger.

Das Alter der Pkw auf deutschen Straßen hat mit 8,8 Jahren in diesem Jahr einen neuen Höchststand erreicht. Damit bleibt der Anteil von Pkw ohne Fahrerassistenzsysteme weiterhin auf einem hohen Stand: Zehn Prozent der Wagen haben nicht einmal einen Blockerverhinderer, 30 Prozent sind ohne Electronic-Stability-Control (ESC) unterwegs (DAT-Report 2014).

Damit verfügen diese Fahrzeuge über erheblich geringere Sicherheitsreserven als die neueren Autos im Straßenverkehr. Dies ist gleichbedeutend mit einem deutlich verlängerten Bremsweg auf nasser Fahrbahn und einer stark beeinträchtigten Dirigierbarkeit beim Ausweichen, beispielsweise auf Schnee. Daher raten Fachleute, gerade bei diesen älteren Pkw, keinesfalls bei anderen sicherheitsrelevanten Bauteilen zu sparen: „Premium-Winterreifen sind gerade an Fahrzeugen ohne Assistenzsysteme ein Muss“, erläutert Prof. Dr. Burkhard Wies, Leiter Reifenlinien-Entwicklung bei Continental. „Sie liefern hohen Grip beim Anfahren und Bremsen sowie präzise Seitenführung in Kurven. Gerade in Gefahrensituationen bieten sie das nötige Stückchen Sicherheit mehr. Damit zeigen sie, dass sie als einzige Verbindung zur Straße zu dem wichtigsten

Sicherheitssystem zählen. Man sollte auch bedenken, dass die passiven Sicherheitssysteme dieser älteren Wagen auf dem Stand von vor knapp zehn Jahren sind – dies betrifft Airbags, Gurtstraffer und andere Systeme zum Insassenschutz“, erklärt Prof. Dr. Wies weiter.

Bald nur noch Fahrgast?

Die Frage, ob man in der Zukunft eigentlich nur noch Passagier im eigenen Fahrzeug ist, beschäftigt wohl derzeit die Gesellschaft am meisten. So verblüffte beispielsweise Audi beim Finale der DTM zehntausende Besucher mit einem Prototyp, der den Hockenheimring in erstaunlichen zwei Minuten und zehn Sekunden mit Höchstgeschwindigkeiten bis zu 240 Stundenkilometer umrundete. Das war aber nicht dem Können eines professionellen Fahrers zu verdanken – WLAN, GPS und reichlich Rechenpower der Computer im Kofferraum pilotierten den Wagen ohne weiteres menschliches Zutun.

Was nach purer Zukunftsmusik klingt, wird teilweise heute schon in modernen Fahrzeugen angeboten. Beispielsweise bietet BMW bei einer von vielen Autofahrern ungeliebten Situation – dem Rückwärtseinparken – ein vollautomatisches System. Neben den schon länger angebotenen Abstandspiepsern und Kameras übernimmt der mit dem i3 eingeführte Parkassistent per Knopfdruck die Lenkarbeit sowie die Steuerung von Fahrpedal, Bremse und Gangwahl, um den Stromer vollautomatisch auf einen parallel zur Fahrbahn liegenden Stellplatz zu manövrieren. Auch in Stuttgart versucht man, dem Fahrer in stressigen Situationen die Arbeit am Steuer zu erleichtern. So führte Mercedes-Benz mit der neuen S-Klasse im vergangenen Jahr auch gleichzeitig eine Weiterentwicklung des Abstandswarnsystems „Distronic“ ein. Mit dem „Distronic Plus mit Lenkassistent und Stop&Go-Pilot“ genannten Stauassistenten fuhr der Besucher aus Deutschland bei der Präsentation in der kanadischen Millionenstadt Toronto selbstständig durch den Verkehrsstau, dem „Fahrer“ blieb währenddessen die Zeit, sich um seine E-Mails zu kümmern. Augenscheinlich glich die Fahrt jeder normalen Stausituation, die S-Klasse hielt konstant den Abstand zum Vordermann, beschleunigte und bremste automatisch, überholte auch selbstständig die Fahrzeuge auf der Parallelspur.

Obwohl die Vision vom autonomen Fahren schon viele Jahrzehnte alt ist, ermöglicht die Verbindung von immer größerer Rechenleistung, immer besseren Sensoren und der Elektrifizierung der Komponenten und ihrer Vernetzung über (Daten-)Bussysteme den Bau von einer neuen Art Roboterauto. Die Technik soll Unfälle verhindern, den Spritverbrauch senken und den Fahrer auch bei dichtestem Verkehr entspannt am Ziel ankommen lassen. Bei all den Verheißungen stellt sich höchstens die Frage: Bleibt die Freude am Fahren dabei auf der Strecke?

Doch nicht nur die Frage, ob wir nur noch Fahrgast im eigenen Fahrzeug sind, sondern auch wie sich dies auf der rechtlichen Seite darstellt, muss erst noch analysiert werden. Auf dem 3. Allianz Autotag diskutierten Experten der Allianz mit Vertretern der Automobilwirtschaft und Politik Fragen zum Thema automatisiertes Fahren. Dabei stellte sich heraus, dass sichergestellt werden muss, dass hoch automatisierte Fahrzeuge ein höheres Sicherheitsniveau für Insassen wie auch für andere Verkehrsteilnehmer erreichen als nicht automatisierte Fahrzeuge.

Die Allianz erwartet dadurch langfristig einen Beitrag zu mehr Verkehrssicherheit und eine Reduktion der Anzahl der Verletzten im Straßenverkehr. Zugleich soll ausschließlich der Kunde über die Daten und den Datenzugang verfügen. Mit seinem Einverständnis muss ein Zugriff auf die Informationen auch Dritten möglich sein. Des Weiteren muss gewährleistet werden, dass bei Verlassen des automatisierten Zustands der Fahrer die Führung des Fahrzeuges in einer angemessenen Zeit sicher übernehmen kann. Abschließend erfordert eine risikogerechte Tarifierung der Fahrzeuge und die Klärung der Haftung im Schadenfall eine genaue Kenntnis über Art und Funktionsweise der verbauten Fahrerassistenzsysteme.

Quelle: Bosch

Eine Auswertung moderner Fahrerassistenzsysteme durch Bosch zeigt, dass die Müdigkeitserkennung die am häufigsten eingebaute moderne Fahrerassistenzfunktion ist

wollnikom
technology since 1993

Aufgepasst liebe Flottenmanager,

DriversCheck bringt Ihnen geschwind, die Lösung bei der Jeder gewinnt.

Eine App basierte Führerscheinkontrolle, da spielen manuelle Prüfungen keine Rolle.

Die Fahrerlaubnis wird einfach gescannt, so wird jeder zum Führerscheinprüfungstalent.

DriversCheck ist international einheitlich umsetzbar. Das finden Flottenmanager natürlich wunderbar.

Die Technik & Mobilität sind vereint. Wie der Weihnachtsmann traditionell im roten Anzug erscheint.

DriversCheck – Ihre App basierte Führerscheinkontrolle & Wollnikom

Wollnikom GmbH
wollnikom.de
wollnikom-shop.de
info@wollnikom.de
Tel.: +49 (0) 2161-99482-0
drivers-check.de

Nachrichten • Nachrichten • Nachrichten •

FÄHRT IDEALLINIE BEI UNTERHALT UND EFFIZIENZ.

NISSAN

Innovation that excites

NISSAN QASHQAI VISIA
1.5 l dCi, 81 kW (110 PS)
Leasingsonderzahlung: € 0,–
Laufleistung: 45.000 km
Laufzeit: 36 Monate

MTL. LEASINGRATE:
€ 204,–[1] (NETTO)
INKL. TECHNIK-SERVICE[2] MTL.
+ € 12,– (NETTO)

DER NISSAN QASHQAI.

Wir stellen vor: der NISSAN QASHQAI – Ihr vielleicht effizientester Mitarbeiter. Mit seiner günstigen Leasingrate und dem klassenbesten Kraftstoffverbrauch von nur 3,8 l auf 100 km[3] bremst er hohe Unterhaltskosten ganz einfach aus und überzeugt mit komfortablem Fahrverhalten auf jeder Dienstfahrt.
Erfahren Sie mehr auf Ihrem Tablet-PC oder auf www.nissan.de

Laden im App Store

ANDROID APP BEI Google play

Gesamtverbrauch l/100 km: innerorts 4,2, außerorts 3,6, kombiniert 3,8; CO_2-Emissionen: kombiniert 99,0 g/km (Messverfahren gem. EU-Norm); Effizienzklasse A+.

Abb. zeigt Sonderausstattung. [1]Berechnungsbeispiel für das gewerbliche Leasing bei einer Laufzeit von 36 Monaten bis 45.000 km zzgl. MwSt., Überführung und Zulassung. Für alle bis zum 15.01.2015 abgeschlossenen Verträge bei Zulassung bis zum 30.01.2015 für den NISSAN QASHQAI VISIA, 1.5 l dCi, 81 kW (110 PS). Bei allen teilnehmenden NISSAN Händlern. [2]Der TECHNIK-SERVICE beinhaltet die Wartungskosten und Verschleißreparaturen (gemäß AGB) während der Vertragslaufzeit. Ein Angebot für Gewerbekunden von NISSAN FLEET SERVICES, einem Produkt der ALD Autoleasing D GmbH, Nedderfeld 95, 22529 Hamburg, in Kooperation mit der RCI Banque S.A. Niederlassung Deutschland, Jagenbergstraße 1, 41468 Neuss. Bei allen teilnehmenden NISSAN Händlern. [3]Kombinierter Normverbrauch beim 1.5 l dCi Dieselmotor. Angabe nur gültig bei vergleichbaren Verbrennungsmotoren. Stand August 2014. Das Angebot gilt nur für Mitglieder eines Verbands mit Rahmenabkommen mit der NISSAN CENTER EUROPE GMBH über Abrufschein.

Messehighlights

Insgesamt 2.066 Aussteller aus 45 Ländern präsentierten auf der IAA in Hannover, der weltweit wichtigsten Leitmesse für Mobilität, Transport und Logistik, aktuelle Innovationen im Bereich der kleinen und großen Nutzfahrzeuge. Die Zahl der Aussteller nahm erneut zu und lag nur knapp unter dem Rekordniveau von 2008. So gab es auch in diesem Jahr einige interessante Highlights auf dem knapp 265.000 Quadratmeter großen Areal zu bestaunen.

Der Präsident des Verbandes der Automobilindustrie, Matthias Wissmann, zeigte sich sehr zufrieden mit dem deutlichen Wachstum der Nutzfahrzeugmesse: „Die IAA hat damit ihre Position als weltweite Leitmesse für Mobilität, Transport und Logistik weiter gestärkt und ausgebaut." Ähnliches betonte der Bundesverkehrsminister, Alexander Dobrindt, bei seiner Eröffnungsrede zur 65. Internationalen Automobilausstellung der Nutzfahrzeuge: „Die IAA Nutzfahrzeuge ist die weltweit bedeutendste Messe dieser Art. Fahrzeughersteller und Zulieferindustrie zeigen eindrucksvoll, welche Innovationen und Trends die Nutzfahrzeugbranche bietet. Besonders interessant sind die technischen Entwicklungen in den Bereichen Vernetzung, Effizienz und Fahrzeugsicherheit."

Neue Studien und Fahrzeuge

Die Publikumsmagneten auf Automobilmessen sind selbstverständlich die neuesten Entwicklungen der Fahrzeughersteller: Auch in diesem Jahr gab es wieder einige Premieren, Facelifts und Studien zu entdecken. So präsentierte Fiat Professional die runderneuerte Version des Doblò Cargo. Der Stadtlieferwagen erscheint in einem neuen Design, das stärker an den großen Bruder, den Ducato, angelehnt ist. Die vierte Generation des Italieners wird als Kastenwagen, Kombi, Flachboden und Pritschenwagen erscheinen und soll bereits im kommenden Jahr auf deutschen Straßen rollen. Die wahlweise 70 kW (95 PS) oder 88 kW (120 PS) starken Benzinmotoren erfüllen darüber hinaus die Euro-6-Norm, die natürlich auch ein Thema der diesjährigen IAA war. Mittlerweile, so der Tenor, könne ein moderner Euro-6-Lkw im Vergleich zu einem Lkw von vor 25 Jahren bis zu 98 Prozent Schadstoffe einsparen. Alexander Dobrindt sprach gar von einem Durchbruch bei der Abgasreform und zeigte sich zufrieden mit der Umsetzung der Normen durch die Automobilindustrie: „Wir sind froh, dass der Knoten beim Thema Euro-6 nun durchschlagen ist. Ab dem kommenden Jahr werden sich Investitionen in die umweltfreundlichste Technologie endlich auch bei der Lkw-Maut lohnen."

v. li. n. re. Matthias Wissmann (VDA), Alexander Dobrindt (Bundesverkehrsminister) und Dr. Eckhard Scholz (Volkswagen Nutzfahrzeuge)

Ebenfalls aus Italien stammt die Transporterstudie Vision von Iveco. Hier zeigt sich, was in den nächsten Jahren technisch wohl in den kleineren Nutzfahrzeugen Einzug halten wird: Von der Integration von Tablets und Smartphones im Armaturenbrett bis hin zu Leichtbauelementen und Hybridmotorisierung hat der Nutzfahrzeugspezialist in seinem neuesten Konzept viele Ideen verwirklicht. Auch Volkswagen stellte mit dem Tristar eine Fahrzeugstudie vor. Viele Elemente des mit Spannung erwarteten T6-Modells sollen hier bereits verwirklicht worden sein.

Gleichzeitig präsentierte Mercedes-Benz dem Fachpublikum den neuen Vito, bei dem die Scheinwerfer an der Front sofort ins Auge fallen. Diese sollen optional auch mit dem Lichtsystem ILS ausgerüstet sein. Damit passen sich die Scheinwerfer automatisch an das Tempo des Fahrzeugs an und verändern die Lichtverteilung selbstständig, sodass der Fahrer immer die perfekte Sicht bei Nachtfahrten über Autobahnen oder Landstraßen haben soll.

Kommunikation und Innovation

Nicht nur bei den Automobilherstellern gab es interessante Neuerungen zu entdecken. Auch Nachrüstspezialisten und Zulieferer konnten mit innovativen Ideen und Produkten überzeugen. So steuerte der Getriebehersteller ZF einen 25 Meter langen Lkw rückwärts durch einen Pylonenparcours, und das mit einem Fingerwisch über einen Tablet-PC. Rangierschäden an Entladerampen könnten so in Zukunft vermieden werden.

Neben den Tabletbildschirmen und Navigationsdisplays werden in Zukunft wohl noch weitere kleine Displays im Cockpit der Fahrzeuge integriert werden. Der Zulieferer Continental hat einen Totwinkelassistenten vorgestellt, bei dem der klassische Außenspiegel durch 12-Zoll-Bildschirme in der A-Säule des Fahrzeugs ersetzt werden soll. Dies bringt für kleine und große Lkw

gleich mehrere Vorteile mit sich: Zum einen wird der einsehbare Bereich im Vergleich zum Spiegel vergrößert und zum anderen reduziert sich der Luftwiderstand durch die Anbringung von Kameras anstelle großer Außenspiegel. Die so verbesserte Aerodynamik hilft dabei, den Kraftstoffverbrauch zu senken.

Auf die inneren Werte kommt es an! Diese Erkenntnis hat, in gewissem Maße, auch bei Nutzfahrzeugen seine Berechtigung. Das Thema Ladungssicherung beispielsweise spielt seit Jahren eine entscheidende Rolle in der Branche. Daher verwundert es auch nicht, dass die Einbauspezialisten ebenfalls interessante Neuerungen vorstellen konnten. Aluca präsentierte erstmalig die neue Aluca-BOXXen-Schublade auf Basis der bekannten dimension2-Schubladen. Hierbei wurde das Prinzip der geschlossenen Schublade durch ein stabiles (offenes) Rahmensystem ersetzt, das auch den seitlichen Eingriff in die Boxen ermöglicht. Gleich zwei neue Sachen gab es am Messestand von Bott zu bestaunen. Der neue Hyundai H350 Cargo wurde hier mit speziellen Einbaumodulen ausgestellt, die neben dem kompletten Laderaumschutz auch Systeme zur Sicherung der Ladung und eine Vielzahl an Komponenten der bott vario Fahrzeugeinrichtung enthielten. Auch Sortimo konnte Premieren auf der diesjährigen IAA feiern und stellte Produkte aus der neuen Linie Varomobil vor. Diese Produktlinie entsteht in Kooperation mit dem Spezialisten für Werkstattbedarf, Montage- und Befestigungsartikel, der Theo Försch GmbH & Co KG.

Zukunftsideen

Insgesamt bot die Nutzfahrzeug IAA in diesem Jahr mit dem „China-Tag“, dem „Indien-Tag“ und dem „Türkei-Tag“ drei Länderschwerpunkte. Darüber hinaus gab es rund 30 Fachveranstaltungen und Kongresse, bei denen sich die Besucher zu den neuesten Entwicklungen informieren konnten. Ein Kongress fand unter dem Motto „Connected Car – die Zukunft der Mobilität“ statt. Im Rahmen dieser Veranstaltung diskutierten 350 Entscheider aus der Automobil- und IT-Industrie sowie Vertreter der Wissenschaft und Politik in verschiedenen Referaten und Keynotes über die Themenfelder Car-to-Car-Communications, E-Mobility und IT-Infotainment, autonomes Fahren, intelligente Navigation, Verkehrsmanagement und Fahrerassistenzsysteme. Dazu eingeladen hatten das Fachmagazin carIT, der VDA und der IT-Verband Bitkom. „Das Auto erfindet sich neu – und ist wesentlicher Bestandteil unserer mobilen Zukunft. Car-IT ist die Grundlage für Innovationen in den kommenden Fahrzeuggenerationen“, so fasste Matthias Wissmann den Inhalt der Diskussionen treffend zusammen. Das Fahrzeug wird immer mehr Aufgaben für den Fahrer übernehmen können.

Die Spitze dieser ‚Outsourcingmaßnahmen‘ ist sicherlich das autonome Fahren. Mit dem Future Truck 2025 hat Daimler eine Studie vorgestellt, die weltweit für Aufsehen gesorgt hat. Der Schwerlast-Lkw soll bereits in wenigen Jahren den Güterverkehr revolutionieren und den Fernverkehr der Zukunft noch sicherer, effizienter und vernetzter machen. Dabei fällt die Daimlerstudie nicht nur durch ihr futuristisches Exterieur mit LED-Lichtinszenierung auf, sondern vor allem sorgen die inneren Werte und Funktionen für Aufsehen. So scannen Radarsensoren und Kameras das Umfeld des Trucks. Dies mache Rückspiegel überflüssig und den Totwinkel zu einem Problem der Vergangenheit, so die Entwickler. Ein Blind-Spot-Assist beispielsweise kann für mehr Sicherheit beim Abbiegen und beim Spurwechsel sorgen. Mit dem Highway Pilot soll darüber hinaus autonomes Fahren auch im Schwerlastverkehr realisiert werden. Der Lkw hält automatisch den richtigen Abstand und das passende Tempo ein, sucht sich via Navigation die kürzeste Strecke und lenkt Fahrer und Fracht sicher durch den Verkehr. Bei so viel Eigenständigkeit stellt sich nur noch die Frage: Was macht eigentlich der Lkw-Fahrer in dieser Zeit? Doch auch dafür haben die Ingenieure bei Daimler eine Antwort gefunden: In Zukunft wird der Fahrer mehr zum Transportmanager. Im Cockpit der Zukunft lenkt er nicht mehr den Truck, sondern hauptsächlich die Logistik und Büroarbeiten.

Die Nutzfahrzeug IAA in Hannover war mehr als nur eine reine Automesse. Insgesamt wurden 322 Weltpremieren, 78 Europapremieren und 52 Deutschlandpremieren rund um das Thema Mobilität vorgestellt. So resümierte Matthias Wissmann auf der IAA-Abschluss-Pressekonferenz: „Diese IAA war auch ein großer internationaler Mobilitätskongress mit einem spannenden Actionprogramm.“

www.aluca.de

MADE IN GERMANY

Mobile Lösungen für Ihre Service-Flotte

Egal wie vieleviele Fahrzeuge Ihr Fuhrpark zählt, wir kümmern uns um den fachgerechten Ausbau und alle logistischen Anforderungen.

Versprochen.

Fahrzeugeinrichtungen aus 100% Aluminium vom Flottenspezialisten

Fragen Sie nach unserem Flottenservice

- Individuelle Fuhrparkkonzepte
- Sonderfahrzeugbau
- Nutzlastoptimierende Planungen
- Downsizing-Lösungen

ALUCA®

aus Überzeugung

Nachrichten • Nachrichten • Nachrichten •

Bin ich noch in Deutschland?

Schon beim abendlichen Betrachten der Werbung im Fernsehen (für die Jüngeren unter Ihnen: „TV-Spots auf dem Flatscreen-LCD-TV“) stelle ich mir immer wieder diese Frage. Da werden Produkte deutscher Hersteller fast durchweg mit englischen Bezeichnungen versehen. Nivea ist mit seiner Produktpalette nur eines von vielen Paradebeispielen hierfür.

Eine Fahrt durch die Stadt beschert uns Begriffe wie „The Body Shop“ (nein, nicht der Karosseriebauer ist gemeint), Esso „on the run“ (aha, Tanken nur für Leute auf der Flucht), „Kaffee-Lounge“ (toller Sprachmix), der Parfümerie Douglas, die uns mit ihrem Werbespruch um das Hereinkommen und sofortige Herausgehen bittet („come in and find out“), und schließlich vorbei am Hundesalon „Doggy-Style“ (aus Gründen des Jugendschutzes gehe ich darauf nicht näher ein). Bei uns sind Produkte nicht mehr zum Mitnehmen, sondern nunmehr alle „to go“ (wenn schon auf Englisch, dann bitte korrekt „to take away“).

Nicht anders sieht es bei der Betrachtung diverser Zeitschriften aus. Als langjähriger Leser diverser Automobilfachzeitschriften stelle ich mir immer häufiger die Frage, ob man bei der Gestaltung und dem Texten der Artikel kein Deutsch-Wörterbuch zur Hand hat. Lasse ich mir Begriffe wie „Outsourcing“ und „Management“ noch gefallen, so fällt zum Beispiel bei der letzten Ausgabe von Flottenmanagement der Hinweis auf „Special: Transporter“ ins Auge. Warum die englische Schreibweise? Weiter geht’s mit „And the winners are ...?“ und natürlich diversen Hinweisen auf Features bei Bestsellern. So liest sich die „Ausstattungsliste“ des Passat wie ein englischer Artikel. Sind Trendline, Comfortline und Highline ja schon ein alter Hut, so kommt es dann bei der Auflistung der Innovationen wirklich knüppeldick: Active Info Display, Head-up-Display, App-basierte Rear Seat Media Control, Front Assist , Emergency Assist, Trailer Assist ...

Manche Hersteller schießen bei der zwanghaften Suche nach englischen Begriffen für Ausstattungsmerkmale regelrecht übers Ziel hinaus. US-Amerikaner haben sich beim von Daimler angepriesenen Extra „Active Body Control“ einfach nur noch schlapp gelacht. Die etwas prüdere Fraktion stellte sich die Frage, ob hier gegen die guten Sitten verstoßen wird. Auweia.

Vorbei die Zeiten, in denen Bedienelemente im Fahrzeug noch in deutscher Sprache beschriftet wurden, oder wer erinnert sich nicht an Abkürzungen des Bordcomputers des 5er BMW vom Typ E34? Da standen noch „VERBR“, „UHR“, „GESCHW“ und „A-TEMP“ zur Auswahl per Knopfdruck parat und jeder wusste, welche Informationen mit Betätigung des Knopfes abgerufen werden konnten ... ohne exzessives Studium der Bedienungsanleitung. Heute möchte man nach Begutachtung dieser die Automobilhersteller um Bereitstellung eines Englisch-Deutsch-Wörterbuches bitten. Wäre sinnvoll.

Ernsthaft: Lesen sich die Verfasser eigentlich den Schwachsinn durch, den sie zu Papier bringen? Welcher Otto Normalverbraucher ist der englischen Sprache so umfänglich mächtig, dass er die Funktionen versteht (geschweige denn, was das jeweilige „Feature“ ist)? Müssen wir unsere Sprache der Dichter und Denker derart verunstalten, nur weil wir „global player“ sein oder mega-intelligent wirken wollen? Wir verhunzen immer mehr unsere Sprache und bemerken dabei nicht, wie lächerlich wir uns bei den „native speakern“ machen.

Einem ehemaligen US-Kollegen fiel beim Weihnachtsmarktbesuch das Schild „Hits für Kids“ auf. Etwas verunsichert fragte er mich, ob wir tatsächlich unsere Kinder in aller Öffentlichkeit verprügeln dürfen. Und auch bei unserer regen Verwendung des Begriffs „Handy“ musste er schmunzeln. Oldtimer kannte er ebenso wenig wie Showmaster oder Bandleader. Und als ihm die deutsche Kollegin für seine Präsentation einen „Beamer“ zur Verfügung stellen wollte, konnte er nur mit den Schultern zucken und ihr mit „Sorry, I drive Chevrolet“ antworten (Sie ahnen es: „Bimmer“ ist dort umgangssprachlich der BMW).

Natürlich werden dort auch deutsche Begriffe verwendet: Kindergarten, Angst, Bratwurst. Allerdings haben diese Begriffe dort keine andere Bedeutung. Das sagt alles.

Denken wir mal darüber nach. Derweil gehe ich in mein nächstes Meeting zum Briefing und bin für die nächsten zwei Stunden nicht im Office. Danach gibt es noch ein Follow-up mit unserem Head of HR zum Thema Fleet-Management in der Company (genauer: Car-Policy).

In diesem Sinne wünsche ich Ihnen „all the best“

Peter Insam, Purchasing Teamleiter Non Production Materials

Autor

Seit nunmehr 20 Jahren ist Peter Insam für den Einkauf von Betriebsmitteln und Investitionsgütern für den Medizintechnik-Hersteller Maquet GmbH in Rastatt tätig. Hierzu gehört auch der Fuhrpark mit 350 Fahrzeugen am Standort Rastatt, für den er seit 19 Jahren auch der Fuhrparkmanager ist. Zuvor sammelte er zahlreiche Erfahrungen im Rahmen von Auslandsaufenthalten in Frankreich und Australien. Weltweit verwaltet der Getinge-Konzern, zu dem auch die Maquet GmbH gehört, etwa 6.000 Fahrzeuge.

MIT UNS FAHREN SIE BESSER!

Sie möchten einzelne Fahrzeuge oder einen ganzen Fuhrpark professionell verwalten lassen, mieten, leasen oder kaufen? Sie wünschen die volle Kostenkontrolle und das gesamte Leistungsportfolio aus einer Hand? Sie sind auf der Suche nach individuellem Service rund um Ihr Fahrzeug und nach einer maßgeschneiderten Fuhrparkberatung?
Dann sind wir für Sie der richtige Partner!

PANOPA FLEET MANAGEMENT

fleetmanagement@panopa.com
www.panopa-fleetmanagement.com

WE ARE IMPERIAL

Zusammenlegung

Ab sofort vereint car2go die Städte Köln und Düsseldorf: Die bislang getrennten Servicebereiche der beiden Metropolen werden zum neuen car2go-Geschäftsgebiet-Rheinland zusammengelegt. Fahrten auch zwischen den Orten sind jederzeit möglich. Zusätzlich zu den bereits integrierten Städten Neuss und Hilden werden auch zwei neue Parkspots in Bonn und bei der Bayer AG an der Kölner Stadtgrenze zu Leverkusen eingerichtet. Kunden können dann mit einem car2go von Köln bis zum Düsseldorf Airport oder von Neuss bis Köln fahren und das Fahrzeug dort auf einem beliebigen öffentlichen Parkplatz abstellen. Das Parken auf Bewohnerparkflächen ist weiterhin ausschließlich in Düsseldorf gestattet. Für die Fahrt zwischen den einzelnen Geschäftsgebietszonen und die Flughafenfahrt (je Hin- und Rückfahrt) wird eine Servicegebühr von 4,90 Euro berechnet.

Neueröffnung

Die Carlson Rezidor Hotel Group eröffnet das Radisson Blu Hotel Kayseri in der Türkei. Es ist das zehnte Radisson Blu in der Türkei und soll die Hotelmarke im Spitzensegment weiter stärken. Das neu eröffnete Hotel mit 244 Zimmern und Suiten befindet sich in zentraler Lage in einer der am schnellsten wachsenden und modernsten Städte der Türkei. Freizeit- und Geschäftsreisende können das Wellnesscenter des Hotels genießen, zu dem auch ein traditionelles türkisches Hamam, ein Dampfbad, ein Hallenbad mit Strömungsbecken, ein Thermalbad, ein Solarium und ein Fitnessbereich gehören. Vier Restaurants und Bars bieten neben lokalen auch internationale Gerichte sowie die berühmten türkischen Nachspeisen. Ein Dachrestaurant mit Bar bietet einen Panoramablick über die Stadt und den nahe gelegenen Berg Erciyes. Mit seinen Tagungs- und Veranstaltungsräumen ist das Radisson Blu Hotel nach eigenen Angaben die erste Adresse für Konferenzen und Privatveranstaltungen in der Stadt. Zum Hotel gehören darüber hinaus acht Meetingräume und ein 808 Quadratmeter großer Ballsaal.

Launch

Geschäftsreisende, die ihre Business-Trips bei BCD Travel buchen, können sich ab sofort die kostenlose BCD Travel App TripSource herunterladen, um ihre Reisepläne einzusehen und unterwegs produktiv zu sein. Die App bietet neben der Synchronisation von BCD-Travel-Reiseplänen für Flüge, Hotels und Mietwagen unter anderem auch die Verwaltung von Reiseplänen auf dem Smartphone sowie den Flugstatus und Gate-Änderungen in Echtzeit. Sie ist im deutschen Apple App Store und Google Play Store für Android-Geräte verfügbar. Außerdem arbeitet BCD Travel an der Einführung einer mobilen Webversion für BlackBerrys und Windows Phones. Eine TripSource-Enterprise-Lösung wird zurzeit entwickelt, die unternehmensrelevante Informationen gezielt einsetzt, damit Mitarbeiter während der gesamten Reise die besten Kaufentscheidungen treffen. Somit können auch Travel-Manager im Sinne ihres Travel-Management-Programms positiv Einfluss nehmen.

Neue App-Version

HotelTonight hat im Oktober eine neue Version seiner Hotelbuchungs-App HotelTonight gelauncht und gibt gleichzeitig eine der größten Veränderungen in der Unternehmensgeschichte bekannt: Kurzentschlossene können Hotelzimmer nicht mehr nur am gleichen Tag, sondern bis zu sieben Tage im Voraus buchen. Die neue Version ermöglicht somit noch flexiblere Hotelbuchungen per Smartphone oder Tablet. Dabei sollen Kunden zudem von besonders günstigen Last-Minute-Angeboten profitieren. Auch für Hotels bietet die App Vorteile: Durch neue Themen-Playlists können sie ihren Bekanntheitsgrad steigern und neue Gäste gewinnen. Die Benutzeroberfläche bietet darüber hinaus mehrere Tools, mit denen sie ihre freien Zimmerkapazitäten optimal verwalten können und eine Übersicht über Marktinformationen und Preisspannen sowie den voraussichtlichen Impact der Last-Minute-Angebote erhalten. Die neue App-Version ist für iOS und Android sowie Windows Phone und Tablet verfügbar und steht ab sofort zum Download bereit. Bis heute wurde die App rund 11 Millionen Mal heruntergeladen und gilt mit 10.000 Hotelpartnern in 28 Ländern und mehr als 500 Destinationen weltweit als Marktführer auf dem mobilen Reisemarkt.

Weiterbildung

Die Akademie des deutschen GeschäftsreiseVerbands VDR hat ihr Seminarprogramm für 2015 veröffentlicht. Neben den bewährten Fachstudiengängen bietet das Weiterbildungsinstitut auch Fachseminare, E-Learning und Inhouse-Schulungen an. Das Seminarprogramm als E-Broschüre steht ab sofort zum Download auf der VDR-Homepage bereit. Für das neue Seminarprogramm hat die VDR-Akademie ihr Angebot komprimiert. „Mit unseren Lehrgängen zum zertifizierten Travel-Manager, Account-Manager, Reisekostenspezialisten und IHK-Geschäftsreisespezialisten bieten wir umfangreiche Wissensvermittlung mit zertifiziertem Abschluss“, sagt Michael Kirnberger, Ehrenpräsident und Beauftragter für Aus- und Weiterbildung beim Verband Deutsches Reisemanagement e.V. (VDR). Insgesamt stehen im nächsten Jahr rund 50 Termine für Anfänger, Fortgeschrittene und Profis zur Wahl, die umfassendes Fachwissen für die komplexen Anforderungen im Geschäftsreise-, Mobilitäts- und Veranstaltungsmanagement vermitteln.

Preisvergleich

Richtig günstig ist Fortbewegung auf kleinen Strecken in Deutschland nicht. Ein Blick ins Nachbarland Schweiz aber zeigt: Es geht auch noch viel teurer. Dies sind nur einige Ergebnisse des aktuellen Preisvergleichs im Nahverkehr, den die Berliner Reisesuchmaschine GoEuro *(www.goeuro.de)* für 60 Städte weltweit durchgeführt hat. Verglichen wurden die Fahrtkosten für Taxi, Uber und den öffentlichen Nahverkehr. Für Taxi und Uber sind zehn Kilometer die Vergleichsgröße. Die für den öffentlichen Nahverkehr veranschlagten Kosten entsprechen einer Einzelfahrt. Die Fahrpreise in deutschen Großstädten – Berlin, Hamburg, München, Frankfurt und Düsseldorf – liegen relativ nah beieinander: So wird hier für eine Fahrt mit Uber zwischen 16 und 20 Euro fällig. Für eine Taxifahrt schwankt die Preisspanne zwischen 20 Euro und 22 Euro. Im öffentlichen Nahverkehr fahren Bus oder Bahn für 2,00 bis 2,60 Euro von A nach B. „Der umfangreiche Vergleich von Nahverkehrspreisen ermöglicht dem Verbraucher, preisbewusst zu entscheiden, wie er fahren möchte. Fortbewegung hat in den unterschiedlichen Ländern sehr verschiedene Preise. Wenn Reisende im [Ausland viel unterwegs sind], kann der Preisvergleich bei der Entscheidung für ein Land helfen“, erklärt Robin Wilfert, Creative Director bei GoEuro.

ŠKODA

IMMER SYNCHRON.

Der Neue ŠKODA Fabia mit MirrorLink™.

Bühne frei für den perfekten Assistenten: den Neuen ŠKODA Fabia. Jetzt sind Fahrzeug und Smartphone optimal synchronisiert. Dank des optionalen MirrorLink™ sehen Sie unterwegs ausgewählte Apps auf dem Radiodisplay. Und das bei höchstem Fahrkomfort – dank des großzügigen Innenraums. Wie in der Business-Welt darf es zudem auch hier an einem nicht mangeln: Effizienz. Dafür sorgen die Start-Stopp-Automatik, sparsame Motoren und die optionalen Smartgate-Apps, mit denen Sie Ihre Fahrzeugdaten analysieren können. **Weitere Informationen bei Ihrem ŠKODA Partner, unter unserer Business-Hotline 0 18 05/25 85 85 (0,14 €/Min. aus dem deutschen Festnetz, Mobilfunk max. 0,42 €/Min.) oder www.fabia.de**

Sygic Car Navigation | WeatherPro | AUPEO! Personal Radio | Audioteka | Parkopedia Parking | Drive | MFA Pro

Kraftstoffverbrauch für alle verfügbaren Motoren in l/100 km, innerorts: 6,1–3,9; außerorts: 4,2–3,1; kombiniert: 4,8–3,4. CO_2-Emissionen kombiniert: 110–88 g/km (gemäß VO (EG) Nr. 715/2007). Abbildungen zeigen Sonderausstattung.

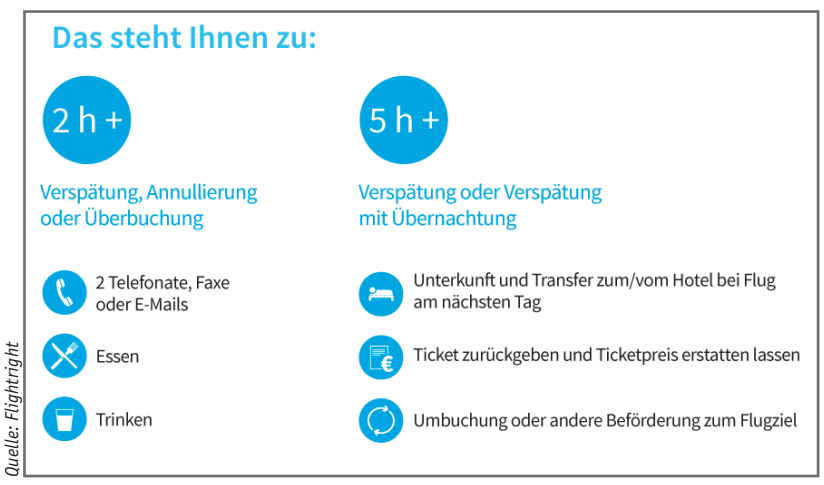
180 Millionen Euro verschenkt

Verspätungen oder Ausfälle bei Flügen sind immer ärgerlich – Passagiere sollten hier ihre Rechte kennen

Drei Stunden auf den Flieger warten: Eine Vorstellung, die keinen sonderlich erfreut. Aber wie schaut es mit den Rechten bei derlei Verspätungen aus? Nur die wenigsten Fluggäste schöpfen hier die juristischen Mittel aus und verschenken damit bares Geld. Flottenmanagement bringt Sie auf den neuesten Stand.

Die aktuellen Rechte von Flugpassagieren (Verordnung 261/2004/EG) wurden am 11. Februar 2004 von Europäischem Parlament und Rat verabschiedet und traten am 17. Februar 2005 in Kraft. In der Fluggastrechte-Verordnung ist festgehalten, welche Leistungen Fluggesellschaften gegenüber ihren Passagieren zu erbringen haben, wenn es zu einer Flugverspätung oder zu einem Flugausfall kommt. Dazu zählen neben Versorgungsleistungen wie kostenlosen Getränken und Snacks auch Unterkünfte. Unter bestimmten Voraussetzungen können Fluggäste zudem eine Entschädigungszahlung verlangen (siehe Grafik 1).

Grafik 1



Quelle: Flightright

Anwendbar ist diese Verordnung jedoch nur bei Flügen, die in der EU starten (unabhängig vom Sitz der Fluggesellschaft). Zudem ist sie bei allen in der EU landenden Flügen aus Drittstaaten wirksam (Voraussetzung: Airline hat Sitz in EU). Spezialtarife (beispielsweise kostenloses oder vergünstigtes Reisen), die für die Öffentlichkeit nicht ohne Weiteres zugänglich sind, werden von der Verordnung ausgeschlossen. Im Wesentlichen gehören speziell ausgehandelte Großkundentarife von Firmen oder vergünstigte Tarife für Reisebüromitarbeiter dazu.

Verspätung: Wann besteht Anspruch auf Entschädigungsleistung?

Für einen Anspruch auf eine Entschädigungszahlung müssen seitens der Reisenden mehrere Dinge berücksichtigt werden: Neben einer pünktlichen Anwesenheit beim Check-in (45 Minuten vor dem geplanten Flug, wenn nicht von der Airline anders angekündigt) zählt dazu ebenfalls ein gültiges Ticket.

Zu beachten ist: Der Passagier hat nur einen Anspruch auf eine Entschädigungszahlung durch die Fluggesellschaft, wenn diese für die Verspätung verantwortlich ist. In der Regel ist dies bei technischen Defekten der Fall, bei Streik und wetterbedingten Verspätungen wiederum nicht.

Bei einem Streik gelten allerdings einige Sonderregelungen. Maßgeblich geht es darum, ob die Fluggesellschaft alle zumutbaren Maßnahmen ergriffen hat, um die Auswirkungen des Streiks zu vermeiden. Dazu werden auch Umbuchungen auf Flüge anderer Airlines gezählt. Wenn sich der Flug auf einen anderen Tag verschiebt, muss die Airline die Übernachtung im Hotel übernehmen. Auch wenn die Passagiere Kenntnis von einem Streik und einer hieraus resultierenden Verspätung des Fluges haben, sollten sie zur ursprünglichen Abflugzeit am Flughafen sein. Denn ansonsten besteht die Gefahr, dass potenziell kurzfristig angebotene Ersatzflüge verpasst werden. In dem Falle wären weitere Ersatzansprüche ausgeschlossen.

Bei Flugverspätungen, die von der Airline verursacht wurden, sieht die Verordnung vor, dass finanzielle Entschädigungen erst bei einer gewissen Dauer der Wartezeit zu leisten sind (siehe Grafik 2). Dabei präzisierte der Europäische Gerichtshof mit einem Urteil im September dieses Jahres die Berechnung der Verspätung bei der Ankunft. So ergibt sich die exakte Verspätung am Zielflughafen mit dem Öffnen der Türen des Flugzeugs und nicht bei der Landung (Rechtssache: C-452/13).

Welche Möglichkeiten haben Passagiere, um ihre Entschädigung/Erstattung zu erhalten?

Die EU-Kommission hat ein spezielles Beschwerdeformular für Fluggastrechte entwickelt. Es lässt sich unter anderem auf der Seite *www.europa.eu* herunterladen. Das Formular muss ausgefüllt und an die entsprechende Fluggesellschaft geschickt werden, eine Kopie sollte aufbewahrt werden.

Grafik 2

Quelle: Flightright

2013 waren in Deutschland 28.115 Flüge (2012: 25.114) von mehr als drei Stunden Verspätung oder Ausfall betroffen (Quelle: Saarbrücker Zeitung, 8/2014)

Sollte es seitens der Airline keine oder nur eine unzureichende Rückmeldung geben, können sich Passagiere bei der zuständigen nationalen Behörde (in Deutschland: Luftfahrt-Bundesamt in Braunschweig) beschweren. Experten raten, sich Verspätungen oder Absagen immer gleich am Flughafen von der Fluggesellschaft schriftlich bestätigen zu lassen.

Das Einschalten eines Anwalts stellt eine weitere Möglichkeit dar, um an seine Entschädigung zu gelangen. Klagt ein Flugpassagier auf eine Zahlung einer bestimmten Summe und verliert, muss er jedoch sowohl die Kosten für seinen eigenen Anwalt als auch die des Gerichts und der Gegenseite tragen.

Eine weniger risikoreiche Alternative zur Klage sind die privaten Inkassodienste EUclaim, FairPlane, Flightright und refund.me. Sie streiten für den Passagier mit der Fluggesellschaft und tragen die Kosten, wenn eine Klage scheitert. Dafür erhalten die Fluggasthelfer bei Erfolg im Gegenzug bis zu 30 Prozent Provision. Eine Einschränkung gibt es: Die Unternehmen übernehmen ausschließlich Erfolg versprechende Fälle, die Erfolgsquote ist dementsprechend hoch.

Zwei annullierte Flüge – zwei Entschädigungen

Mit dem Urteil des Frankfurter Amtsgerichts (September 2014) zu Entschädigungszahlungen bei Flugausfall wurden die Fluggastrechte erneut gestärkt. Bei dem Fall hatte ein Reisender weder seinen gebuchten noch den alternativen Flug nach jeweiliger Annullierung antreten können und wurde nun für beide entschädigt. Dies stellt wohl allerdings eher die Ausnahme als die Regel dar.

Verspätungen von über drei Stunden bleiben für die Airlines das Hauptproblem in der Entschädigungsfrage und machen rund 90 Prozent der Klagen aus. Für die restlichen zehn Prozent sind verpasste Anschlussflüge oder „einfache" Annullierungen verantwortlich. Obwohl auch Überbuchungen Entschädigungen nach sich ziehen können, tendiert die Klagebereitschaft hier momentan gegen null. Das Hauptproblem bleibt aber auch mit dem neuerlichen Urteil bestehen: Die wenigsten Fluggäste kennen ihre Rechte und konfrontieren noch viel zu selten die Airlines mit ihren Ansprüchen. Allein deutschen Fluggästen gehen dadurch Jahr für Jahr etwa 180 Millionen Euro verloren. Weltweit liegt der Anspruch sogar bei 835 Millionen Euro.*

Wichtig: Der tatsächliche Flugpreis spielt bei der Entschädigung keine Rolle. Wer beim Ticketkauf ein Schnäppchen macht, kann so unter Umständen am Ende mehr Geld ausbezahlt bekommen, als die Reise insgesamt gekostet hat. Zudem müssen Entschädigungszahlungen nicht versteuert werden.

Fazit

Die Fluggastrechte wurden durch die letzten Urteile nochmals deutlich gestärkt. Von Annullierungen, Umbuchungen, verpassten Anschlussflügen oder größeren Verspätungen betroffene Passagiere sollten ihre Rechte wahrnehmen und eine Entschädigung von der jeweiligen Fluggesellschaft fordern. Einen ersten Überblick bieten diverse Internetportale (unter anderem die oben genannten Inkassodienste). So lässt sich dort auch kostenlos die Höhe (beziehungsweise gegebenenfalls die Art) der Entschädigung berechnen. Grundsätzlich ist es als Betroffener sinnvoll, die Fluggesellschaft erst einmal selbst zu kontaktieren. Sollte daraufhin nicht das gewünschte Ergebnis erzielt werden, ist der Weg zu einem privaten Inkassodienst der wohl risikoärmste. Falls dieser Inkassodienst den Fall ablehnen sollten, bleibt die Möglichkeit, einen Rechtsanwalt einzuschalten. Denn eine Absage der Inkassofirmen bedeutet nicht automatisch, dass der Fluggast keinen Anspruch auf eine Entschädigung hat.

** Quelle: Die Zahlen im Absatz sind vom Unternehmen refund.me übernommen.*

Kartenspiel

Fast egal, unter welchem Gesichtspunkt man die Tankkarte betrachtet: Die Vorteile überwiegen. Daher nimmt ihre Verbreitung in deutschen Fuhrparks auch immer weiter zu.

Zunächst einmal ist eine Tankkarte für den Dienstwagenfahrer praktisch: Er benötigt kein Bargeld, muss seine (private) Kreditkarte nicht benutzen und hat auch immer genügend Guthaben, um jedes gewünschte Ziel zu erreichen. Obendrein kann er weitere nervige Kosten wie Mautgebühren, Motoröl oder die obligatorische Wäsche vor dem wichtigen Kundentermin gegebenenfalls auch über die Tankkarte bezahlen.

Aber auch für das Unternehmen gibt es zahlreiche Vorteile: Die Tankkosten pro Mitarbeiter oder Fahrzeug werden automatisch in das Fuhrparkverwaltungssystem eingepflegt, und die Buchhaltung freut sich über in der Regel nur zwei Monatsrechnungen statt eines ganzen Stapels Bar- und Kreditkartenbelege. Werden die Kilometerstände beim Tanken gleich mit erfasst, kann der Fuhrparkmanager einfach im laufenden Betrieb abschätzen, ob die Leasingvereinbarung noch der Realität entspricht beziehungsweise wann das gekaufte Fahrzeug sinnvollerweise auszusteuern sein wird.

Je nach eingesetzter Karte profitiert das Unternehmen vielleicht auch noch von einer Festpreisgarantie, auf jeden Fall aber von der einfacheren Abrechnung von Tankkosten im Ausland. Zudem bieten viele Tankkarten inzwischen auch den Bezug von alternativen Kraftstoffen wie Erdgas oder sogar Strom an (siehe Übersicht ab Seite 100).

Bleiben da überhaupt noch Nachteile oder Einschränkungen? Ja, sagen zumindest die vierzehn Prozent der in unserer aktuellen Onlineumfrage (ab Seite 104) befragten Fuhrparkmanager, welche die Nutzung der Tankkarten in ihrem Unternehmen ablehnen. Hauptargument ist die Einschränkung bei der Tankstellenwahl im laufenden Betrieb – Mitarbeiter müssten unter Umständen Umwege in Kauf nehmen oder zumindest Zeit für die Planung der Tankstopps aufwenden, sofern sie nicht ohnehin immer in der gleichen Region unterwegs sind. Zumindest dafür gibt es allerdings auch eine pragmatischere Lösung: zwei oder mehr Tankkarten verschiedener Anbieter. Höhere Kosten durch den Einsatz von Tankkarten war das zweite Argument ihrer Gegner – und diese multiplizieren sich zugegebenermaßen mit der Anzahl der eingesetzten Tankkarten. Allerdings dürften die Einsparungen allein bei der Buchhaltung die doch recht geringen Kartenkosten ausgleichen, wenn man genau nachrechnet.

Wer eine Tankkarte einsetzen möchte, muss vor allem eines machen, um die richtige Entscheidung zu treffen: sich vorab damit auseinandersetzen, was die Tankkarte leisten soll und welche Produkte und Services der damit ausgestattete Mitarbeiter bezahlen können soll. Das berührt dann auch Fragen wie: Wie viel Privates ist in der sogenannten Ein-Prozent-Versteuerung aus Unternehmenssicht mit abgegolten? Dürfen private Urlaubsfahrten mit der Tankkarte bezahlt werden, und wenn ja, dann auch gleich noch die zugehörige Autobahnmaut? Wie schaut es mit Autowäsche, Öl und neuen Scheibenwischern aus – insbesondere im Ausland?

Restriktiv zu handhaben sind sicher private Zusatzeinkäufe wie Snacks oder Kaffee – denn das müsste die Buchhaltung dann wieder aus der schönen Gesamtrechnung herausziehen und dem Mitarbeiter belasten. Und der Vorteil der einfachen Verbuchbarkeit wäre dahin, sofern das Unternehmen nicht über eine Verwaltungssoftware verfügt, die auch dies automatisiert erledigt.

Auch die Frage der Flexibilität bezüglich der Tankstellenwahl muss vorab geklärt werden. Meist rechnet es sich nicht, für einen geringen Vorteil bei der Mengenbündelung dem Mitarbeiter einen Großteil der potenziellen Tankmöglichkeiten zu versperren. Denn auch Zeit und Wegstrecke ist Geld – allerdings kostet jede zusätzliche Tankkarte auch wieder eine zusätzliche Gebühr.

Eigentlich bleibt da nur noch die abschließende Frage, über wen die Tankkarte bezogen wird: Nicht nur die Mineralölgesellschaften selbst haben diese im Angebot, der Baustein „Tankkarte“ ist auch bei den Leasinggebern zu haben, zudem gibt es auch noch die freien Tankkartenanbieter mit ebenfalls attraktiven Angeboten.

Das Tankkartenangebot der Leasinggesellschaften geht heute weit über den reinen Bezug von Kraftstoff hinaus

Quelle: Alphabet

An Transparenz gewinnen

Das Kraftstoffmanagement und die damit verbundenen Tankkarten gelten schon seit langer Zeit als eines der Kernelemente eines Full-Service-Leasingvertrags. Da ist es auch nicht weiter verwunderlich, dass das Tankkartenangebot der Leasinggeber stetig wächst. Flottenmanagement gibt Ihnen einen Einblick in den Kraftstoffbezug über Leasinggesellschaften.

Ein Liter Diesel für 1,32 Euro signalisiert die Leuchtanzeige der Markentankstelle am Rande des Stadtzentrums. Nur knapp drei Kilometer weiter an einer sogenannten B-Netz-Tankstelle sind es nur noch 1,25 Euro. Ein kleiner Umweg würde sich da lohnen. Doch die meisten Dienstwagennutzer lassen solche günstigen Gelegenheiten links liegen. Nicht etwa, weil die Tankrechnung ohnehin von ihrem Arbeitgeber beglichen wird, sondern weil ihre Tankkarte nur bei einer der großen Premiumtankstellen gilt. Doch während die Flottenbetreiber mit den Leasinggesellschaften bei den Raten um jeden Cent hart verhandeln, stehen die laufenden Spritausgaben – oftmals der größte variable Kostenblock – nur selten im Fokus.

Mit dem steigenden Tankkartenangebot über Leasinggesellschaften sowie der Integration der „B-Netztankkarte“ von Novofleet beginnt dieses Schema langsam aufzubrechen. Laut einer Umfrage bei ausgewählten Leasinggebern wird die Dienstleistung „Tankkarte“ von mehr als der Hälfte der Kunden genutzt. Dennoch erhoffen sich diese durch das wachsende Angebot mehr Zuspruch bei den Leasingnehmern: „Das Interesse an unserem Tankkartenservice ist insgesamt sehr hoch. Derzeit nutzt in etwa die Hälfte unserer Kunden dieses Serviceangebot. Durch die Vorteile eines aktiven sowie nachhaltigen Kraftstoffmanagements und die Ergänzung um die neue Tankkarte Novofleet erwarten wir daher einen Zuwachs im kommenden Jahr“, erklärt Uwe Hildinger, Leiter Vertrieb und Marketing bei Alphabet. Oftmals kommt dabei nicht nur eine Tankkarte zum Einsatz, bestätigt uns Brian Gäbler, Procurement Manager & Teamleader Logistics bei Athlon Car Lease: „Derzeit hält Athlon Car Lease circa 48.000 Tankkarten in seinen Verträgen. Dies entspricht im Hinblick auf eine gängige Zwei-Karten-Lösung eine Durchdringung von nahezu 86 Prozent aller Leasingverträge. Zusätzlich zur Vertragssteigerung in unserem Portfolio steigt die Akzeptanz der Tankkarte und des Tankkartenmanagements.“

Kundennutzen

Insbesondere die Reduzierung des Belegvolumens, die Vereinfachung der Reisekostenabrechnung, mehr Transparenz durch das Controlling sowie Reporting, wie beispielsweise bei der Übersicht über die aktuellen Kilometerstände, und die vorteilhafte Preisstellung für den Kunden zählen zu den zentralen Aspekten für die Leasingnehmer. „Entscheidender Vorteil für unsere Kunden ist das Monitoring ihrer Tankkosten nicht nur als Ist-Größe, sondern insbesondere gegen die budgetierten Werte. So liefert unser Onlinekonfigurator bereits bei der Kalkulation/Bestellung ganz bewusst den erwarteten Kraftstoffverbrauch und versetzt damit den Fuhrparkleiter in die Lage, adäquate Werte in seiner individuellen Planungs-/Budgetrunde zu berücksichtigen und über den Leasingzyklus zu verfolgen“, erläutert Philipp Berg, Leiter Vertrieb & Marketing bei der Daimler Fleet Management GmbH.

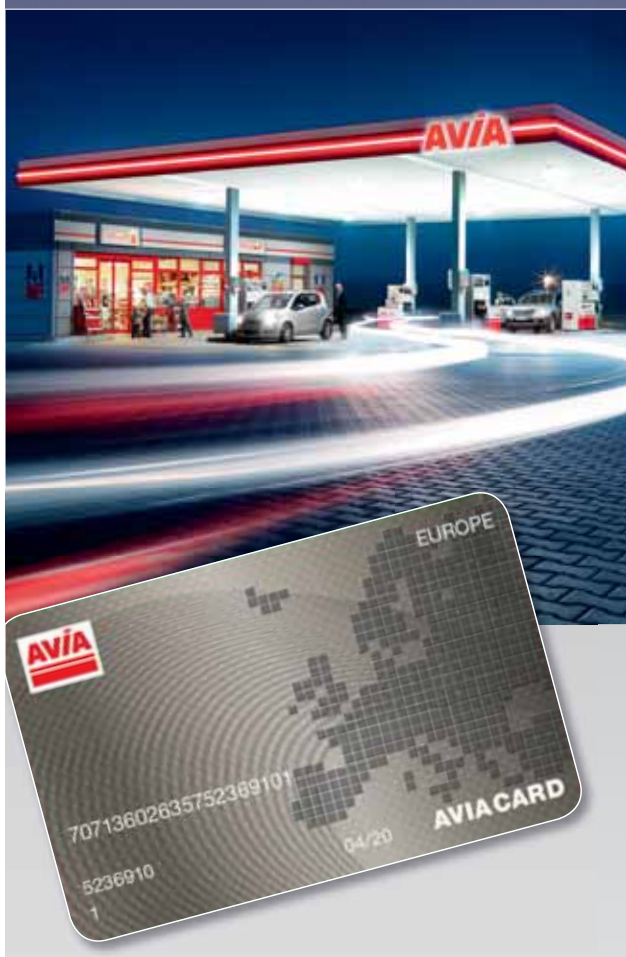
Ähnlich sieht die Volkswagen Leasing in der Transparenz einen Hauptgrund für den Bezug von Tankkarten: „Generell wird durch die Inanspruchnahme von Tankkarten die Mobilität des Fuhrparks und der Fahrer sichergestellt. Aus diesem Grund spielt die jeweilige Netzab-

(Fortsetzung auf S. 96)

AVIA

Diese Karte hält Ihre Flotte in Bewegung …

Bequem tanken an über 2.000 Tankstellen



Unterhalten Sie als Unternehmen einen Fuhrpark?

Dann sind Sie bei uns richtig. Unsere AVIA CARD unterstützt Sie in der Steuerung Ihrer Flotte und entlastet Ihre Buchhaltung.

Wir beraten Sie gerne persönlich.

www.avia.de

deckung der Tankkarten eine wesentliche Rolle. Gleichzeitig sind Tankkarten aber auch unter dem Gesichtspunkt der Transparenz ein wichtiges Mittel zum Zweck. Denn gerade die Kraftstoffkosten sind traditionell bei den Total Cost of Ownership einer der höchsten Kostenblöcke. Durch entsprechende Kraftstoffverbrauch-Reportings, über unsere separat zu buchende Online-Reporting-Software FleetCARS, lassen sich schnell Ausreißer identifizieren und Gegenmaßnahmen einleiten", weiß Gerhard Künne, Sprecher der Geschäftsführung der Volkswagen Leasing GmbH, zu berichten.

Als einer der zentralen Punkte beim Bezug von Tankkarten ist das Reporting dementsprechend umfangreich: „Mithilfe des LeasePlan-Reportings erhält der Kunde auf Wunsch automatisch detaillierte Kosten- und Verbrauchsdarstellungen. So liefert zum Beispiel der Einzelbetankungsreport die genauen Tankstellenadressen und ist damit ein Instrument zur Kostenkontrolle mit aktuellen Auswertungsmöglichkeiten sowie sinnvollen Hinweismechanismen. Daneben prüft LeasePlan automatisch alle Betankungen auf Missbrauchssignale und unterrichtet in solchen Fällen unaufgefordert den Kunden, sodass dieser unmittelbar eine konkrete Prüfung des Sachverhalts vornehmen kann", schildert Dieter Jacobs, Geschäftsleitung Fuhrparkmanagement bei LeasePlan Deutschland.

„Ein wesentlicher Aspekt ist, dass der Verwaltungsaufwand und die Rechnungsabwicklung von uns übernommen werden. So spart der Kunde eine Menge Zeit und kann sich seinem Tagesgeschäft widmen. Darüber hinaus nutzen zunehmend viele Kunden die Möglichkeit, den gesamten Fuhrpark mit ALD-Tankkarten über Verwaltungsverträge auszustatten, um die vorgenannten Vorteile

Integration der Tankkarten bei ausgewählten Leasinggesellschaften

	ALD Automotive	Alphabet Fuhrparkmanagement GmbH	Arval Deutschland GmbH	Athlon Car Lease Germany GmbH & Co.KG	Daimler Fleet Management GmbH
Internetadresse	www.aldautomotive.de	www.alphabet.de	www.arval.de	www.athloncarlease.de	www.daimler-fleetmanagement.de
Bedingungen für Inanspruchnahme	Leasingvertrag bei ALD Automotive	auch als Einzelleistung erhältlich	auch als Einzelleistung erhältlich	abhängig von der gewählten Tankkarte	Leasingvertrag mit Servicebaustein „Tankkarte"
Angebot an Tankkarten	Aral CardPlus, euroShell Multi Card	Aral CardPlus, euroShell Multi Card, Novofleet Tankkarte	Aral CardPlus, euroShell Multi Card	Aral CardPlus, ESSO Card, euroShell Multi Card, Novofleet Tankkarte, OMV Business Card, Total Card	Aral CardPlus, euroShell Multi Card
Ab welcher Fuhrparkgröße	unabhängig	ab einer Flottengröße von 20 Fahrzeugen	ab dem 1. Fahrzeug	unabhängig	ab dem 1. Fahrzeug
Wichtige Reportings					
Einzelbelegdarstellung	nein	ja	ja	nein	ja
Verbräuche/CO_2	ja	ja	ja	ja	ja
Kosten, diverse Aufstellungsmöglichkeiten	ja	ja	ja	ja	ja
Ausweis von Premiumkraftstoffen	ja	ja	ja	ja	ja
Sonstiges	Onlinezugriff auf Reportings, Abgleich von Füllmenge und Tankgröße	k.A.	komplette Produktaufstellung, die mit der Karte bezahlt wurden (Schmierstoffe, Ersatzteile, Autowäsche, Maut, Kioskartikel usw.)	Verbrauchsanalyse, Tendenz, Ausreißer, Falschbetankung, Benchmark	umfassende und individuelle Tankreports mit xFleet-Reporting möglich
erfolgen in welchem Zyklus?	monatlich	14-tägig	monatlich	monatlich	täglich
Wichtige Warnfunktionen					
Frühwarnsystem bei Abweichungen	ja	ja	ja	ja	ja
Abweichungen bei Kraftstoffart	ja	ja	ja	ja	ja
Abweichungen vom Soll-Verbrauch	ja	ja	ja	ja, abhängig von der Tankkarte	ja
Sonstiges	Warnmeldung bei falschen Angaben	k.A.	k.A.	k.A.	kundenspezifische Warnfunktionen
Besonderheiten	k.A.	einfache Tankstellenpartnersuche über AlphaGuide-App; komplette Administration über Alphabet	k.A.	k.A.	steuerrechtlich einwandfreie Abwicklung der Auslandsbetankungen und konsolidiertes Reporting bei Nutzung mehrerer Tankkarten pro Fahrzeug möglich
Haftungshinweise bei Verlust/Manipulation	unverzügliche Meldung an den Leasinggeber im Falle des Verlusts der Tankkarte oder deren missbräuchlicher Verwendung; bis zum Eingang der Verlustmeldung haftet der Leasingnehmer für etwaige Missbrauchsschäden	unverzügliche Meldung über Alphabet-Service-Hotline im Falle des Verlusts der Tankkarte oder deren missbräuchlicher Verwendung; bis zum Eingang der Verlustmeldung haftet der Leasingnehmer für etwaige Missbrauchsschäden	unverzügliche Meldung an den Leasinggeber im Falle des Verlusts der Tankkarte oder deren missbräuchlicher Verwendung; bis zum Eingang der Verlustmeldung haftet der Leasingnehmer für etwaige Missbrauchsschäden	Haftungsbeschränkungen sind je nach Tankkartenaussteller unterschiedlich	unverzügliche Meldung an den Leasinggeber im Falle des Verlusts der Tankkarte oder deren missbräuchlicher Verwendung; bis zum Eingang der Verlustmeldung haftet der Leasingnehmer für etwaige Missbrauchsschäden
Abrechnungszeitraum	monatlich	monatlich	einmal monatlich (nachschüssig)	monatlich	monatliche Sammelrechnung
Kontakt für Interessenten	**ALD Automotive** Tel.: 040/47104-0 E-Mail: info@aldautomotive.com	**Uwe Hildinger** E-Mail: a-z@alphabet.de	**Sebastian Fruth** Tel.: 089/90477-0 E-Mail: kontakt@arval.de	**Athlon Car Lease Germany** Tel.: 0211/5401-7380 E-Mail: salessupport@athloncarlease.de	**Philipp Berg** Tel.: 0711/2574-4405 E-Mail: philipp.berg@daimler.com

vollumfänglich nutzen zu können“, gibt Karsten Rösel, Geschäftsführer der ALD AutoLeasing D GmbH, als weiteren Vorteil zu verstehen.

Über den Kraftstoffbezug hinaus

Mit Tankkarten können nicht nur die Kraftstoffkosten einfach und bargeldlos abgerechnet werden. Dienstwagennutzern ist es zudem auch möglich, Pass-, Maut- und Tunnelgebühren über die Karte abrechnen zu lassen. Je nach individueller Berechtigungsstufe gibt es zusätzlich die Möglichkeit, Leistungen wie Wagenwäsche, Shop-Artikel et cetera darüber abzuwickeln. Durch diese Zusatzleistungen fallen Beleg- und Prozesskosten vollständig weg. Damit steigert sich die Flexibilität des Fahrers auf der einen Seite, auf der anderen Seite sinkt aber der administrative Aufwand für den Fuhrparkmanager. Einige Leasinggesellschaften integrieren diesen Service direkt in das Tankkartenangebot: „Wir bieten unseren Kunden eine Co-branded ServiceTankCard an. Dies bedeutet, Waren und Dienstleistungen aller Art wie beispielsweise Werkstatt, Reifen, Kraftstoff, Mietwagen, Maut et cetera können individuell nach Kunde beziehungsweise dessen Leasingvertrag bezogen werden“, erklärt Michael Velte, Geschäftsführer der Deutsche Leasing Fleet GmbH.

Insgesamt gesehen reicht das von den Leasinggesellschaften angebotene Portfolio an Tankkarten über den reinen Bezug von Kraftstoff hinaus: „Unsere Kunden erwarten einen Überblick über die Kosten und den Kraftstoffverbrauch ihrer Flotte. Bei Arval begegnen wir diesen Wünschen mit unserem Online-Reporting. Damit erhalten Fuhrparkmanager einen Überblick über den Kraftstoffverbrauch ihrer Fahrzeuge. Unser Reporting ermöglicht eine Betrachtung und Analyse aller Kosten sowie zusätzlich aller Fahrzeug- und Leasingvertragsdaten und geht somit weit über die Betrachtung der Kraftstoffkosten hinaus. Auch die persönliche Zusammenarbeit ist wichtig. Unternehmen, die ihre Tankkarte über den Leasinggeber beziehen, haben nur einen Ansprechpartner, der die Bestellung, Stornierung und den Ersatz von Tankkarten miterledigt“, fasst Sebastian Fruth, Commercial Director der Arval Deutschland, das umfangreiche Serviceangebot zusammen.

Deutsche Leasing Fleet GmbH	GE Auto Service Leasing GmbH	LeasePlan Deutschland GmbH	Leasinggesellschaft der AutoBank GmbH	Sixt Leasing AG	Volkswagen Leasing GmbH
www.deutsche-leasing.com	www.gecapital.de	www.leaseplan.de	www.autobank.de	www.sixt-leasing.de	www.vwfs.de
gekoppelt an Leasingvertrag	ab dem 1. Fahrzeug	auch als Einzelleistung erhältlich	auch als Einzelleistung erhältlich	gekoppelt an Leasingvertrag	sowohl im Full-Service-Leasing und als Einzelleistung (Service-Management-Vertrag) erhältlich
Aral CardPlus, euroShell Multi Card	Aral CardPlus, euroShell Multi Card, Novofleet Tankkarte, Total Card	Aral CardPlus, euroShell Multi Card	Aral CardPlus, euroShell Multi Card	Aral CardPlus, euroShell Multi Card	Co-branded Tankkarten in Kooperation mit euroShell, Aral, Esso, Eni und DKV (nur Eco)
ab einer Flottengröße von 10 Fahrzeugen	ab dem 1. Fahrzeug	ab dem 1. Fahrzeug	ab dem 1. Fahrzeug	ab dem 1. Fahrzeug	unabhängig, auch für Kleingewerbetreibende
ja	ja	ja	ja	ja	ja
ja	ja, auf Kundenwunsch	ja	nein	ja	ja
ja, auf Kundenwunsch	ja, individuell	ja	ja	ja	ja
ja	ja	ja	ja	ja	ja
k.A.	elektronische Abrechnung mit dem Kunden zur automatischen Verbuchung möglich	k.A.	k.A.	Ausweis von Kartennutzung (Ort/Zeit); differenz. Produktaufstellung der bezahlten Waren	k.A.
individuell nach Kundenwunsch	monatlich	monatlich	individuell	individuell über Onlineportal	monatlich
ja	ja, kundenindividuell	ja	ja	ja	ja
ja	ja, kundenindividuell	ja	ja	ja	nein
ja	ja, kundenindividuell	ja	in Vorbereitung	ja	ja
k.A.	Warnmeldung bei der mehrmaligen täglichen Nutzung der Tankkarten mit hohem Bezugsvolumen	k.A.	k.A.	Warnmeldung bei Limitüberschreitungen; Warnmeldung bei falschen Angaben (falsche PIN, unlogischer km-Stand)	k.A.
k.A.	monatliche Kraftstoffpauschalzahlung möglich (bspw. für Barlohnumwandlungsmodelle)	zusätzlicher Versicherungsschutz für personenbezogene Tankkarten; Legitimationsausweis für viele andere Dienstleistungen	k.A.	konsolidierte Rechnungsstellung; Kraftstoffkostenkontrolle sowie übergreifendes Controlling (km-Stand beim Leasinggeber)	k.A.
unverzügliche Meldung an den Leasinggeber im Falle des Verlusts der Tankkarte oder deren missbräuchlicher Verwendung; bis zum Eingang der Verlustmeldung haftet der Leasingnehmer für etwaige Missbrauchsschäden	unverzügliche Meldung an den Leasinggeber im Falle des Verlusts der Tankkarte oder deren missbräuchlicher Verwendung; bis zum Eingang der Verlustmeldung haftet der Leasingnehmer für etwaige Missbrauchsschäden	unverzügliche Meldung an den Leasinggeber im Falle des Verlusts der Tankkarte oder deren missbräuchlicher Verwendung; bis zum Eingang der Verlustmeldung haftet der Leasingnehmer für etwaige Missbrauchsschäden	unverzügliche Meldung an den Leasinggeber im Falle des Verlusts der Tankkarte oder deren missbräuchlicher Verwendung; bis zum Eingang der Verlustmeldung haftet der Leasingnehmer für etwaige Missbrauchsschäden	unverzügliche Meldung an den Leasinggeber im Falle des Verlusts der Tankkarte oder deren missbräuchlicher Verwendung; bis zum Eingang der Verlustmeldung haftet der Leasingnehmer für etwaige Missbrauchsschäden	unverzügliche schriftliche Meldung an VW Leasing (vorab telefonisch) im Falle des Verlusts der Tankkarte oder deren missbräuchlicher Verwendung; nach ordnungsgemäßer Meldung keine Haftung des Kunden für danach entstehende Schäden wegen missbräuchlicher Nutzung
monatlich	mtl. Vorauszahlung oder klassische monatliche Ist-Abrechnung	monatlich	monatlich	monatlich	monatlich
Lea Schrod Tel.: 06172/88-2397 E-Mail: lea.schrod@deutsche-leasing.com	**Dieter Brandl** Tel.: 089/74423-401 E-Mail: Dieter.Brandl@GE.com	**LeasePlan Deutschland** Tel.: 02131/132-0 E-Mail: marketing@leaseplan.de	**Eugen Preisinger** Tel.: 089/611804-0 E-Mail: service@autobank.de	**Anke Tauchert** Tel.: 089/74444-5086 E-Mail: Anke.Tauchert@sixt.com	**Volkswagen Leasing GmbH** E-Mail: tankkarten@vwfs.com (Tankkarten-Team)

Theorie versus Praxis

Wofür wird eine Tankkarte außer dem Tanken genutzt? Was gestatten die Firmen und welche Unterschiede gibt es bei privater Nutzung? Diese und weitere Fragen beantworten uns im Folgenden Fuhrparkmanager und Flottenexperten.

Theoretisch können Tankkarten für viele Leistungen über das Tanken hinaus genutzt werden (Mautgebühren, Shopartikel et cetera). Doch wie sieht die Praxis in den Fuhrparks aus?

Der bargeldlose Bezug von Kraft- und Schmierstoffen stellt den Hauptnutzen einer Tankkarte dar. Darüber hinaus bieten sich jedoch eine Reihe weiterer Verwendungsmöglichkeiten. Dazu zählen sogenannte Zusatzleistungen, wie Services und Dienstleistungen rund um das Auto (Fahrzeugwäsche, Motoröl, Pannen-/Abschleppdienst). Auch für Tunnel-, Maut- oder Fährgebühren ist der Karteneinsatz möglich. Des Weiteren sind an der Tankstelle in der Regel auch Shopartikel wie Zeitungen oder Backwaren beziehbar. Ein weiteres großes Nutzungsfeld sind Privat- und Auslandsfahrten, die ebenfalls von der Tankkarte abgedeckt werden können. Doch was ist davon in der Branche Usus? Mithilfe von Flottenmanagern und -experten haben wir versucht, ein Meinungsbild zu zeichnen.

Beim Thema Zusatzleistungen waren sich unsere Fuhrparkexperten größtenteils einig. Denn für die Fahrer sind neben der Betankung in den meisten Fällen lediglich kleinere Services wie die Fahrzeugwäsche oder das Motoröl nutzbar. Auch Gebühren (Maut et cetera) werden – wenn nötig – von den Firmen übernommen. „Bei uns sind die Leistungen freigeschaltet, die der Pflege und dem Erhalt des Autos dienen“, verdeutlicht Egon Fortnagel, Direktion Fuhrparkmanagement der Baumaschinentechnik International GmbH. Shopartikel wie belegte Brötchen, Getränke oder Ähnliches sind dagegen firmenintern bei unseren Befragten nicht genehmigt.

Die am häufigsten genutzte Zusatzleistung ist dabei, wenig überraschend, das Waschen der Autos. Insbesondere für Vertriebsmitarbeiter ist das Fahrzeug schließlich oftmals der Hauptarbeitsplatz und dient auch der Außendarstellung der Firma. Zudem kann sich ein gepflegtes Erscheinungsbild positiv auf die Mitarbeitermotivation und den Restwert des Autos auswirken.

Insgesamt zeigen sich die Befragten zufrieden mit den angebotenen Zusatzleistungen. Die Preise seien allerdings immer ein Thema, so der Tenor der Experten. Der Wunsch nach Leistungen, die über das derzeitige Angebotsportfolio der jeweiligen Anbieter hinausgehen, ist bei den Branchenkennern derzeitig wenig ausgeprägt. Jürgen Haustein vom Fuhrparkmanagement der Compass Private Pflegeberatung GmbH wünscht sich hier beispielsweise noch Öl- und Luftdruckkontrollen. Allgemein sieht er noch weiteres Verbesserungspotenzial. So wäre es seiner Meinung nach wünschenswert, „wenn die Tankkarten für bestimmte Kraftstoffe gesperrt werden könnten und Zusatzleistungen wie Waschen et cetera trotzdem weiter zur Verfügung stehen blieben.“

Ein interessantes Themenfeld stellt die Auslandsnutzung von Tankkarten dar. Bei unseren Befragten gehen dabei die praktischen Umsetzungsmodelle auseinander. Für Andreas Nickel, Geschäftsführer der fleet academy sowie Manager Fleet der Ericsson GmbH, ist die Nutzung im Ausland wichtig, weil die Fahrzeuge häufig europaweit unterwegs seien. Ähnlich gestaltet sich das Ganze dann, wenn die Fahrzeuge auch komplett für die private Nutzung freigegeben seien, berichtet ein Teil unserer Befragten. Anders sieht es beispielsweise bei der Dahme-Nuthe Wasser-, Abwasserbetriebsgesellschaft mbH aus. Hier würden die Flottenfahrzeuge nur innerhalb Deutschlands genutzt, sagt Fuhrparkleiter Sven Schulze. Das Thema Tankkarten im Ausland sei somit nicht relevant. Zudem wären die Karten nur für dienstliche Betankungen freigegeben. Ähnlich wird es bei der apetito AG praktiziert. Denn dort sind „alle Tankkarten nur für Deutschland freigeschaltet. Betriebsstoffkosten im Ausland sind vom jeweiligen Mitarbeiter (da Privatfahrten) zu tragen“, erläutert Fahrzeugmanager Stephan Faut.

Damit führt er direkt zu einem weiteren möglichen Anwendungsgebiet – den Privatfahrten.

In der Regel geben die Firmen ihre Tankkarte(n) für die Nutzung der Waschanlage frei – nicht ganz ohne Eigennutz

Hier ist die Diversität der Umsetzungen am ausgeprägtesten. Bei der bnNETZE GmbH haben leitende Angestellte die Möglichkeit der Tankkartennutzung bei privaten Fahrten, allerdings nur innerhalb Deutschlands, so Fuhrparkleiter Thomas Herbstritt. Die ARZ Haan AG überlässt ihren Mitarbeitern den Einsatz der Tankkarten bei Privatfahrten ebenfalls. Deren Fuhrparkleiter Bernd Wickel erklärt dazu: „Dafür bezahlen sie ein Prozent als geldwerten Vorteil. Sie tanken ja auch, wenn sie krank, aber nicht bettlägerig sind (Fahrten zum Arzt, zur Behandlung, Kur et cetera).“ Auch nicht ungewöhnlich sei das Ganze als Zugabe der Firma, als eine Art Incentive, so die Experten. Wiederum anders ist das Modell bei der Compass Private Pflegeberatung GmbH geartet. Denn die Tankkarte ist hier „nur für Privatfahrten, nicht [aber] für Urlaubsfahrten [nutzbar]“, schildert Jürgen Haustein. Die Green IT und die Klöpferholz GmbH & Co. KG hingegen stellen Tankkarten gemäß Fuhrparkleiter Jörg Haake beziehungsweise Betriebsleiter Christian Scholz für private Fahrten nicht zur Verfügung. In unserer großen Tankkartenumfrage (siehe Seite 104) gibt das Gros (zwei Drittel) ebenfalls an, dass die Nutzung für Privatfahrten nicht gestattet sei.

Einen Sonderstatus bei den Tankkarten nimmt der Bereich Elektroautos ein. Bei der bnNETZE GmbH um Thomas Herbstritt wird beispielsweise nach Stunden abgerechnet (inklusive Kraftstoff). Wieder andere Unternehmen beziehen sich bei der Abrechnung auf die hausinterne Ladestation. Insgesamt zeigt sich bei unserer Befragung jedoch, dass Elektroautos in den Fuhrparks (noch) eher wenig verbreitet sind. Besondere Regelungen haben sich daher für den Einsatz von Tankkarten noch nicht herausgebildet.

Im Zeitalter der Internationalisierung sind bei vielen Firmen die Tankkarten mittlerweile auch im Ausland nutzbar

Fazit

Die zulässigen Nutzungsoptionen der Tankkarten sind von Flotte zu Flotte unterschiedlich. Allgemein ist eine grundsätzliche Zufriedenheit mit dem Angebot der zusätzlichen Leistungen erkennbar. Von den meisten Fuhrparks werden kleinere Services (Beispiel Fahrzeugwäsche) oder Produkte (Motoröl) gerne angenommen. Differenzen gibt es bei unseren Praxisbeispielen bei der Verwendung der Karten für Auslands- oder Privatfahrten. Ein Wechsel des Tankkartenanbieters kommt laut unseren Befragten, trotz regelmäßiger neuer Ausschreibungen, eher selten vor. Gründe, die dazu führen, sind Preisnachlässe oder erhöhte Flexibilität (beispielsweise durch einen Wechsel zu einem nicht markenbezogenen Anbieter). Wer zukünftig die Anschaffung einer Tankkarte plant, sollte sich neben den preislichen Konditionen auch über das Leistungsangebot, die Akzeptanzstellen sowie die Voraussetzungen informieren und dann die Nutzungsmöglichkeiten für die Praxis festlegen. Einen guten Überblick hierzu bietet unsere Tankkartenübersicht ab Seite 100.

Günstig tanken?

Das Schöne an Tankkarten im Flottenalltag ist, dass zwei Seiten profitieren. Dem Fuhrparkleiter ersparen die digitalen und administrativen Services eine Menge Arbeit und der Dienstwagenfahrer kann bequem und bargeldlos an allen Akzeptanzstellen tanken. Die Nutzung von Tankkarten ist daher auch in vielen Unternehmen unumstritten. Dennoch gibt es in Sachen Leistungsumfang und Serviceangebot ein paar Unterschiede. Flottenmanagement hat eine Übersicht zu dem Thema erstellt, um eine erste Orientierung zu bieten.

Unter den 15 Anbietern in unserer Tankkartenübersicht (Auswahl) ist diesmal auch ein Neuer mit dabei: Fuelguard ist erst seit August 2014 auf dem Markt. Das Berliner Unternehmen bietet eine Tankkarte zu einem Festpreis für ein bestimmtes Volumen an Dieseltreibstoff an. Damit sollen die Schwankungen im Dieselpreis der letzten Jahre der Vergangenheit angehören – zumindest für den Flottenkunden, der so eine bessere Planungs- und Budgetsicherheit erhalten soll. An diesem Beispiel zeigt sich, dass man als Flottenverantwortlicher vergleichen sollte, welche Tankkarte(n) in das Unternehmen passen. Dabei muss hinterfragt werden, welche Prioritäten gesetzt werden sollen: die Netzabdeckung, der Preis, das Portfolio an Zusatzservice? Je nach Gewichtung ist es dem ein oder anderen sogar zu empfehlen, mehrere Tankkarten in seinen Fuhrpark zu integrieren.

Onlineservice

Ein Bereich, der sich in den letzten Jahren rasant entwickelt hat, ist der Onlineservice. Wie im gesamten Fuhrparkmanagement hat auch hier eine gewisse Digitalisierung Einzug gehalten. So berichtet Steffen Eckert, Leiter Vertrieb Tankkarten Total Deutschland: „Die Bedeutung der Apps im Tankkartengeschäft steigt, vor allem aufgrund der zunehmenden Anzahl an internetfähigen Mobilfunkgeräten." Auch Total hat eine eigene App im Angebot, die Steffen Eckert zufolge nach und nach mit neuen Funktionen ausgestattet wird. So sind neben einem Tankstellenfinder, der sogar im Offlinemodus funktioniert, auch eine Auflistung europäischer Notrufnummern, Telefonnummern der Automobilclubs, Autovermietungen, Staumelder, eine virtuelle Parkuhr, Parkplatzmerkhilfe sowie eine Übersicht des Bußgeldkatalogs und ein Bußgeldrechner in der App integriert.

Solche Apps sind natürlich in erster Linie für Dienstwagenfahrer gedacht und daher eine praktische Erweiterung des Tankkartenservice. Doch den Fuhrparkleiter interessieren vorrangig Kontroll- und Verwaltungsfunktionen im digitalen Tankkartenmanagement. Auch hier hat sich in den letzten Jahren einiges getan: Viele Anbieter in unserer Tabelle bieten einen Onlineservice an, bei dem diverse administrative Aufgaben erledigt werden können. Dies reicht von Bestellungen über Datenänderungen bis hin zu einem individuellen Reporting. Gerade Letzteres ist bei Flotten sehr gefragt, wie Manuel Werner, Aral Loyalty & B2B Cards Manager, weiß: „Dem Fuhrparkmanager stehen drei Standardreports zur Kartenstruktur, zu Transaktionsdaten und dem Kraftstoffverbrauch zur Verfügung. Zudem kann er Reports individuell definieren. Der Großteil unserer Kunden nutzt diese arbeitserleichternden und kosteneinsparenden Reportingfunktionen sehr intensiv."

Darüber hinaus warnen manche Anbieter mit einem Ausreißerreport vor einem Überschreiten des internen Tanklimits. Zudem verspricht ein elektronischer Rechnungsservice eine übersichtliche Planungs- und Analysemöglichkeit. Doch viele Tankkartenanbieter gehen noch einen Schritt weiter und bauen den Onlineservicebaustein aus. So berichtet beispielsweise Elena Zhayvoronko, Retail Commercial Fleet, Marketing Implementer bei der euroShell Deutschland GmbH: „Im nächsten Jahr planen wir die Einführung einer Shell-Card-Online-App, damit die Nutzer der Shell-Karte noch flexibler ihre Tankkarten koordinieren können: Austauschkarten verwalten, Kartenregister erstellen, Kriterien zur Überwachung der Transaktionen einrichten, mit voreingestellten Reports einfach Transaktionen nach bestimmten Ereignissen auswerten, Zusammenfassungsberichte erstellen, nationale Rechnungen online erhalten und vieles mehr."

Alternative Kraftstoffe

Da auch Fahrzeuge mit einem alternativen Antrieb leider keine Perpetua mobilia sind und Energie aufnehmen müssen, sind alternative Kraftstoffe auch für die Tankkartenanbieter zunehmend ein Thema. Dabei ist das Tanken von Autogas und Erdgas mit den meisten Tankkarten mittlerweile kein Problem mehr. Allerdings sind Wasserstoff und Stromanschlüsse bislang nur wenig verbreitet. Gerade bei der Elektromobilität gibt es zudem andere Ansätze als das klassische Tankstellenkonzept. So können beispielsweise mit Intercharge Direct Ladevorgänge von Elektroautos mit jedem Smartphone direkt beim Ladestationsbetreiber bezahlt werden, ohne gleichzeitig dort fester Kunde sein zu müssen. Diese Bezahlfunktion ermöglicht, auf der einen Seite den Strombetreibern ihre Stationen allen zu öffnen. Auf der anderen Seite wird somit auch der Laderadius erweitert.

Bislang steht nicht an allen Tankstellen jeder Kraftstoff zur Verfügung. Als Nutzer alternativer Antriebstechnologien muss man also immer noch vorher wissen, wo man tankt. Auch wenn Total derzeit mehrere Multi-Energie-Tankstellen errichtet, an denen auch Schnellladesäulen und Wasserstoffzapfsäulen vorhanden sind, wird der Umbruch wohl noch eine Weile dauern. Praktisch ist dabei natürlich, wenn man die Wahl hat und auf verschiedene Tankstellen zurückgreifen kann. Beispielsweise kann der Westfalen-Kunde auch einfach bei Total, Aral, Eni und anderen Anbietern tanken.

(Fortsetzung auf S. 102)

ACHTUNG, PREISGEFÄLLE!

NOVOFLEET – GÜNSTIG TANKEN UND CLEVER PROFITIEREN.

Vergleichen Sie die Preise pro Liter Kraftstoff an den Zapfsäulen der großen Mineralölkonzerne mit denen unserer Niedrigpreispartner. Mit der NOVOFLEET Card profitieren Sie von Preisunterschieden von bis zu durchschnittlich 6 Cent/Liter Kraftstoff.* Mit rund 3.200 Akzeptanzstellen bundesweit ist NOVOFLEET die günstige Alternative unter den Tankkarten. Jetzt die NOVOFLEET Card beantragen unter **www.novofleet.com** oder unter der kostenfreien Serviceline **00800 700 30 200.**

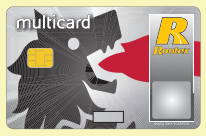
*Siehe hierzu eine Analyse des Rheinisch-Westfälischen Instituts für Wirtschaftsforschung (RWI) auf Basis der an das Bundeskartellamt gemeldeten Kraftstoffpreise. Die Ergebnisse werden unter www.rwi-essen.de/benzinpreisspiegel veröffentlicht. Mehr dazu auch unter www.novofleet.com.
**Das Angebot richtet sich ausschließlich an gewerbliche Kunden. Die Cardgebührbefreiung gilt für die ersten 3 Monate ab Genehmigungsdatum (danach 2,– € pro Card/Monat).

Die clevere Flottenkarte.

Zusatzleistungen

Viele Unternehmen erlauben ihren Dienstwagenfahrern, neben dem Bezahlen von Kraftstoffen, auch Zusatzleistungen mit der Tankkarte abzurechnen. So kann der Avia-Kunde zum Beispiel mit der Karte sein Auto waschen lassen, den Restaurantservice nutzen oder Mautgebühren (im Ausland) begleichen. Die Serviceleistungen werden auch durchaus angenommen. So berichtet Ralf Turley, Geschäftsführer Novofleet: „Neben der Kraftstoffversorgung zählt im Wesentlichen die Fahrzeugpflege zu den am häufigsten genutzten Leistungen. Dabei bietet die Novofleet-Karte einen Zugang zu über 1.700 Waschportalen und Waschstraßen. Des

Übersicht über ausgewählte Tankkartenanbieter

	Aral AG *www.aral-card.de*	*Deutsche Avia Mineralöl-GmbH* *www.avia.de*	*Deutsche Tamoil GmbH* *www.meineHEM.de* *www.tamoil.de*	*DKV Euro Service GmbH + Co. KG* *www.dkv-euroservice.com*	*Eni Deutschland GmbH* *www.multicard.eni.com/de*	*Esso Deutschland GmbH* *www.essocard.com*	*Fuelguard Rohstoffmanagement GmbH* *www.fuelguard.de*
Name der Tankkarte	**Aral CardPlus**	**Avia Card**	**mycard Tamoil**	**DKV Card/DKV Card Climate**	**multicard** 	**Esso Card**	**Fuelguard Festpreis Tankkarte**
Vorraussetzungen	mind. 5 Fahrzeuge oder mind. 700 l Kraftstoff/ Monat; gesicherte Bonität	gesicherte Bonität	gewerbetreibend	gewerbetreibend; gesicherte Bonität	gewerbetreibend; mind. 900 l Kraftstoff/Monat	gewerbetreibend; mind. 2000 l Kraftstoff/Jahr; gesicherte Bonität	mind. 50.000 l Diesel/ Monat
Akzeptanzstellen Deutschland/ Europa	3.500 (davon 2.500 Aral Tankstellen)/18.000	1.800/250	382 (Deutschland)	20.000/54.000	3.300/18.000	3.150/13.000	2.500 (Shell Deutschland)
Kooperationspartner	ROUTEX-Verbund (Aral, BP, Eni, Statoil, OMV) u. Westfalen	Total (in Deutschland) Avia Niederlande	keine	k.A.	Aral, BP, OMV, Statoil	Shell, GALP (Spanien)	Shell
Kartengültigkeit	Standard 2 Jahre	i.d.R. 5 Jahre	3 Jahre	Standard 3 Jahre, Austausch kostenlos	4 Jahre	3 Jahre	individuell (Festpreis max. 12 Monate)
Alternative Kraftstoffe	LPG; CNG	LPG; CNG	LPG; CNG	LPG; CNG	LPG; CNG; Wasserstoff	CNG	k.A.
Kosten der Tankkarte im Monat/Jahr	2,50 Euro pro Karte/ Monat	individuelle Vereinbarung	bei Kartenerstausgabe/ Kartenerneuerung (alle 3 Jahre) werden pro Karte 2,50 Euro Gebühr erhoben	umsatzabhängige Servicefee nach individueller Vereinbarung oder monatliche Cardfee	2 Euro pro Karte/Monat	1% des Nettorechnungsbetrages (alternative Kartengebühr für Pkw-Flotten 2 Euro/Karte)	keine Kosten
Abrechnungsintervall	14-tägig/individuelle Vereinbarung	14-tägig	10-tägig, 14-tägig, monatlich	14-tägig	14-tägig	14-tägig	wöchentlich
24-Std.-Service	24-Std.-Zugriff auf das Aral Card Kundencenter	nein	nein	ja	ja	keine 24-Std.-Hotline/ Reparaturservice 24 Std. erreichbar	nur Sperrungen
Leistungen:							
Waschanlagenservice	ja	ja	ja	ja	ja	ja	nein
Shopping	ja	ja	ja	nein	ja	ja	nein
Restaurant	ja	ja	ja	nein	ja	ja	nein
Mautabrechnung	ja	ja	nein	ja	ja	ja	nein
Tunnel- und Brückengebühren	ja	nein	nein	ja	ja	ja	nein
Online Service:							
Reporting	ja	nein	nein	ja	ja	ja	ja
Kartenverwaltung	ja	nein	nein	ja	ja	ja	ja
Apps	ja	nein	nein	ja	nein	ja	nein
Ausreißeralarm	ja	nein	nein	ja	ja	nein	nein
Sicherheitsmaßnahmen/ Risikoschutz	Sicherung der Karte durch Hologramm u. PIN (Zufalls-PIN, Wunsch-PIN, Firmen-PIN, Fahrer-PIN für Flotten mit wechselnden Fahrern auf versch. Fahrzeugen)	Sicherung der Karte durch PIN-Code-Abfrage	Sicherung der Karte durch PIN (Wunsch-PIN, Flotten/ Firmen-PIN, Zufalls-PIN); Unterschrift Ersatzkarte nach schriftlicher Verlustmeldung per E-Mail, Fax oder Post	Sicherung der Karte durch PIN (Wunsch-PIN, Zufalls-PIN)	Sicherung der Karte durch PIN	Sicherung der Karte durch PIN (individuelle PIN)	Sicherung der Karte durch PIN (individuelle vierstellige PIN)
Haftung bei Verlust	Haftung endet 24 Std. nach Eingang einer schriftlichen Verlustmeldung	keine Haftung ab Eingang einer Verlustmeldung; Kartensperrung möglich	keine Haftung für Tankkartennehmer	keine Haftung ab Eingang einer Verlustmeldung	Haftung endet 24 Std. nach Eingang einer schriftlichen Verlustmeldung	Haftung endet 24 Std. nach Eingang einer schriftlichen Verlustmeldung; Kartensperrung /-verwaltung möglich (E-Business)	keine Haftung ab Eingang einer Verlustmeldung; Kartensperrung telefonisch oder online (in Echtzeit) möglich
Kontakt	**Aral Card Service** Tel.: 0800/7237115 (kostenfrei) E-Mail: info@aralcard.de	**Deutsche Avia Mineralöl-GmbH** Tel.: 089/45504551 E-Mail: info@avia.de	**Deutsche Tamoil GmbH** Tel.: 04121/4740 E-Mail: mycard@tamoil.de	**DKV Euro Service GmbH + Co. KG** Tel.: 0800/3583583 (kostenlos) E-Mail: info@dkv-euroservice.com	**Cards Team** Tel.: 089/5907470 E-Mail: cardservice@agip.de	**ESSO Deutschland GmbH** Tel.: 040/6393-2500, 0800/4273412 E-Mail: essocard.dl@exxonmobil.com	**Benjamin Berndt** Tel.: 030/120599-901 E-Mail: benjamin.berndt@fuelguard.de

Weiteren kann die Novofleet-Karte auch als Tankkarte exklusiv an den Waschstraßen von Mr. Wash und CleanCar mit angeschlossenen Tankstellen eingesetzt werden. Daneben ist, aufgrund der besonderen Vorschriften zur Führerscheinkontrolle, auch dieser Service mittlerweile unverzichtbarer Bestandteil unseres Portfolios." Gerade die Verbindung von Tankkartenservice und Führerscheinkontrolle etabliert sich immer mehr.

Fazit

Die Tankkarte von heute kann mehr als nur Tankrechnungen begleichen. Das Spektrum an Serviceleistungen wächst ständig weiter. Für Flottenmanager stellt sich nur die Frage, ob sie alles auf eine Karte setzen soll oder doch verschiedene Tankkarten kombinieren soll.

JET Tankstellen Deutschland GmbH www.jet-tankstellen.de	*LogPay Financial Services GmbH* www.logpay.de	*Novofleet GmbH + Co. KG* www.novofleet.com	*Orlen Deutschland GmbH* www.startankstellen.de	*Shell Deutschland Oil GmbH* www.euroshell.de	*Total Deutschland GmbH* www.total.de	*Union Tank Eckstein GmbH & Co. KG* www.uta.de	*Westfalen AG* www.westfalen-ag.de
Jet Card	**LogPay Card**	**Novofleet Card**	**star Flottenkarte**	**euroShell Card**	**Total Card**	**UTA Full Service Card**	**Westfalen Service Card**
gewerbetreibend; gesicherte Bonität	gesicherte Bonität	gewerbetreibend; gesicherte Bonität	mind. 500 l Kraftstoff/Monat; gesicherte Bonität	gewerbetreibend	mind. 1.500 l Kraftstoff/Monat	gesicherte Bonität	mind. 3 Fahrzeuge; mind. 500 l Kraftstoff/Monat; gesicherte Bonität
ca. 970 (Deutschland)	2.200/2.000	3.200/95 (Österreich)/14 (Luxemburg)	mehr als 530 (Deutschland)	5.000/20.000	4.400/15.000	16.000/49.000	5.000 (Deutschland)
keine	mehr als 100 in der EU (u.a. JET, HEM, Q1, Hoyer)	mehr als 20 in Deutschland (u.a. JET, Star, HEM, Oil!)	keine	Total, Esso, Avia	Avia, Shell, Westfalen in Deutschland/CEPSA, Total-ERG, OMV in Europa	Kooperationen mit Unternehmen aus dem UTA Partner Benefit Programm	Westfalen, Markant, Agip/Eni, Aral, BP, OMV, Total
3 Jahre	individuell	Standard 4 Jahre, Austausch automatisch	max. 3 Jahre	4 Jahre	3 Jahre (individuelle Anpassung an Leasingvertrag)	2 Jahre	3 Jahre oder nach Absprache
LPG; CNG	alle (je nach Verfügbarkeit bei Partner)	LPG; CNG	LPG; CNG; Ad Blue	k.A.	LPG; CNG; Wasserstoff; Elektroenergie	LPG; CNG; AdBlue; Biodiesel	LPG; CNG; E 85
keine	keine Kosten	2 Euro pro Karte/Monat	2 Euro pro Karte/Monat; ab 10 Karten: 1 Euro pro Karte/Monat	individuell vereinbar (abhängig von der Fuhrparkgröße und den gebuchten Services)	je nach Paket, 2 Euro bzw. 3 Euro pro Karte/Monat	keine Grundgebühr (teilweise Aufschläge für in Anspruch genommene Leistungen)	keine Kosten
14-tägig/monatlich	individuelle Vereinbarung	14-tägig	wöchentlich/14-tägig/monatlich	14-tägig/individuelle Vereinbarung	14-tägig/monatlich	14-tägig/monatlich	14-tägig/monatlich
nein	ja	ja	ja (Anrufbeantworter)	ja	ja	Nfz-Pannen-Notruf; Karten-Sperr-Notruf	nein
ja, mit entsprechender Restriktion	ja	ja	ja	ja	ja	ja	ja
ja, mit entsprechender Restriktion	ja	nein	ja	ja	ja (individuell auswählbar)	nein	ja
nein	nein	nein	ja	ja	ja (individuell auswählbar)	nein	ja
nein	ja	nein	nein	ja	ja	ja	ja
nein	ja	nein	nein	ja	ja	ja	nein
nein	in Planung	ja	ja	ja	ja	ja	ja
nein	in Planung	ja	ja	ja	ja	ja	ja
nein	in Planung	ja	ja	ja	ja (Tankstellenfinder)	ja	nein
nein	in Planung	ja	nein	nein	ja	ja	nein
PIN möglich, Onlineautorisierung	Sicherung der Karte durch PIN	Sicherung der Karte durch PIN (Wunsch-PIN, Zufalls-PIN)	Sicherung der Karte durch PIN (3 Arten); Onlineautorisierung; individuelle Sperrlimits; Kartensperrung per Webformular möglich	Sicherung der Karte durch PIN (individuelle vierstellige PIN)	Sicherung der Karte durch PIN (Unternehmen-, Karten-, Fahrercodes – persönlicher Geheimcode)	Sicherung der Karte durch Hologramm u. PIN; Sicherheitsprüfung am POS; Kartensperrung online; Onlineautorisierung; individuelle Sperrlimits; Nutzungsbeschränkung für bestimmte Tankstellen; Alarmierung bei ungewöhnlicher Nutzung	Sicherung der Karte durch PIN (Einzel-PIN pro Karte)
keine Haftung ab Eingang einer schriftlichen Verlustmeldung	Haftung endet 24 Std. nach Eingang einer schriftlichen Verlustmeldung	keine Haftung ab Eingang einer schriftlichen Verlustmeldung	keine Haftung ab Eingang einer schriftlichen Verlustmeldung	Kartensperrung telefonisch oder online (in Echtzeit) möglich	keine Haftung ab Eingang einer schriftlichen Verlustmeldung	keine Haftung ab Eingang einer schriftlichen Verlustmeldung	keine Haftung ab Eingang einer schriftlichen Verlustmeldung
Steffi Schult Tel.: 040/63801424 E-Mail: steffi.schult@p66.com	**Olaf Luecke** Tel.: 06196/8012214 E-Mail: olaf.luecke@logpay.de	**Novofleet GmbH + Co. KG** Tel.: 0800/70030200 (kostenlos) E-Mail: info@novofleet.com	**Card Abteilung** Tel.: 0180/347500010 (Festnetz 0,09 €/Min, Mobilfunk höchstens 0,42 €/Min), E-Mail: cards@orlen-deutschland.de	**Cornelia Wolber** E-Mail: shellpresse@shell.com	**Total Card Kundenservice** Tel.: 030/20278722 E-Mail: card.services@total.de	**UTA-Servicehotline** Tel.: 06027/509-131 E-Mail: info@uta.de	**Esther Franszczak** Tel.: 0251/695-504 E-Mail: cardservice@westfalen-ag.de

Alles auf eine Karte?!

Zu den größten Kostenpunkten im Fuhrpark gehören nach wie vor die Ausgaben für Kraftstoffe, und da die flächendeckende Verbreitung von Elektromobilität noch in den Kinderschuhen steckt, wird dies auch noch eine Weile so bleiben. Die Tankkarte nimmt somit in der Flottenverwaltung eine zentrale Rolle ein. In unserer Onlineumfrage wollten wir daher wissen, wie Tankkarten in deutschen Flotten genutzt werden.

Pro und Contra

Das Thema Tankkarte ist ein Dauerbrenner im Flottenalltag. Dies zeigte sich sehr schön an der regen und vielfältigen Beteiligung an unserer Umfrage. Viele Unternehmen, vom kleinen Handwerkerfuhrpark bis hin zu großen Konzernflotten, setzen Tankkarten ein – in Zahlen ausgedrückt sind dies überwältigende 83 Prozent der befragten Flottenmanager (Grafik 1).

Auch wenn die allermeisten Flotten ihre Tankkosten mit einer entsprechenden Karte (oder gleich mehreren) abrechnen, so sind es eben nicht alle Fuhrparks. Immerhin 14 Prozent sind ohne unterwegs. Häufig sprechen Kosten und Flexibilität bei der Tankstellenwahl gegen eine Nutzung von

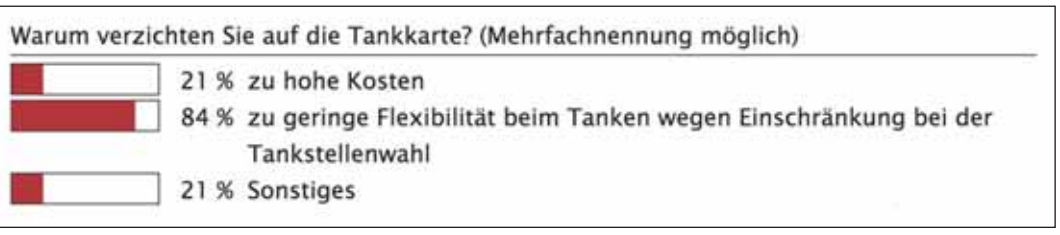
Ab sofort veröffentlicht Flottenmanagement regelmäßig eigene Studien zu aktuellen Themen rund um den Fuhrpark. Die Teilnehmer sind Sie, unsere Leser, die sich an den Aufrufen im Magazin und im Internet beteiligen; abgestimmt wird online.

Grafik 1

Setzen Sie in Ihrem Unternehmen Tankkarten ein oder planen dies in naher Zukunft?

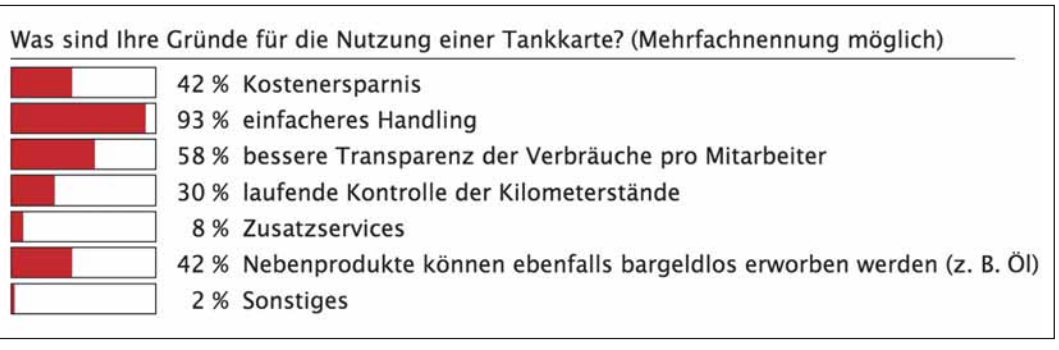
Grafik 2

Warum verzichten Sie auf die Tankkarte? (Mehrfachnennung möglich)



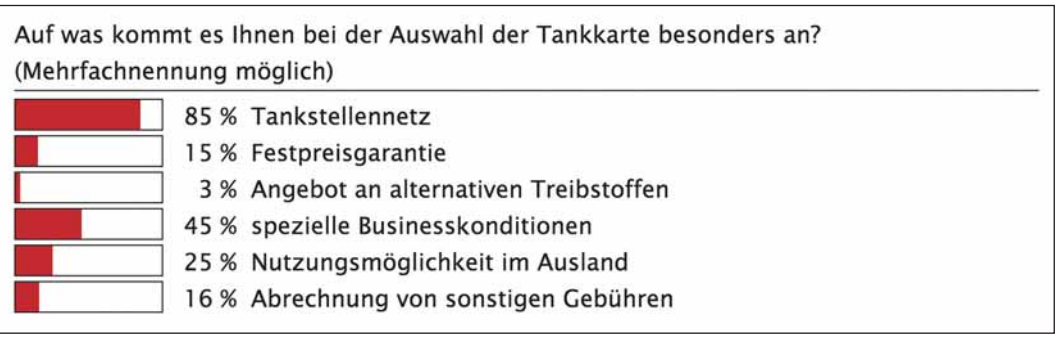
Grafik 3

Was sind Ihre Gründe für die Nutzung einer Tankkarte? (Mehrfachnennung möglich)



Grafik 4

Auf was kommt es Ihnen bei der Auswahl der Tankkarte besonders an? (Mehrfachnennung möglich)



„Unsere Firma braucht viel, in der Aral CardPlus steckt alles.“

Das Komplettpaket, das mehr kann.

Mit der Aral CardPlus bekommen Sie mehr: zuverlässige Kontrolle und Sicherheit, übersichtliche Analysen, europaweite Flexibilität, elektronische Führerscheinkontrolle sowie das größte Tankstellennetz Deutschlands. Ganz ohne Extrakosten. **Aral CardPlus: Einfach mehr drin.**

ARAL

Alles super.

Etwa 500 Flottenentscheider nahmen sich die Zeit, unsere Fragen zu beantworten, davon verwalten fast drei Viertel der Teilnehmer eher kleinere Fuhrparks mit bis zu 25 Fahrzeugen. Flotten mit bis zu 50 Fahrzeugen waren mit neun Prozent ebenfalls gut vertreten. Aber auch in den größeren Flotten war die Beteiligung gut: Fünf Prozent der Teilnehmer managen eine Flotte zwischen 51 und 100 Fahrzeugen, sieben Prozent gar einen Fuhrpark von bis zu 250 Fahrzeugen. Sechs Prozent der Befragten gaben an, eine Flotte von mehr als 500 Fahrzeugen zu betreuen. Die Fuhrparks der Umfrageteilnehmer setzen sich zu 64 Prozent aus Pkws, zu 24 Prozent aus Transportern und 11 Prozent aus sonstigen Fahrzeugen zusammen.

Die nächste Flottenmanagement-Umfrage finden Sie auf: www.flotte.de/umfrage

Das Thema dieses Mal lautet: Ein- und Aussteuerung in der Flotte

Tankkarten, argumentieren die Flottenmanager (Grafik 2).

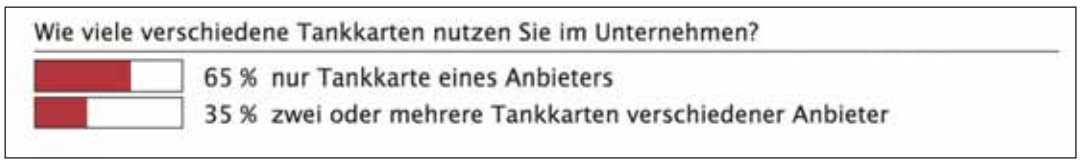
Doch ein Kraftstoffmanagement ohne Tankkartennutzung ist relativ aufwendig, weshalb eher kleine Flotten ohne Tankkarten auskommen können als große. Schließlich müssen alle Belege eingereicht, geprüft und verrechnet werden – ein Verwaltungsaufwand, den gerade Flotten mit mehr als 100 Fahrzeugen mit Einführung von Tankkarten umgehen wollen. Demnach heben die Befürworter auch das Handling und die bessere Transparenz der Verbräuche hervor (Grafik 3). In erster Linie geht es beim Tankkartenmanagement also darum, Prozesse zu bündeln und zu vereinfachen. Die Kostenersparnis steht hier nur an dritter Stelle, gleichauf mit dem bargeldlosen Erwerb von Nebenprodukten wie Motoröl. Das Für und Wider in der Frage der Tankkartennutzung dürfte sich wohl deutlich zugunsten der Tankkarte entscheiden. Schließlich ist deren Nutzung seit Jahren Standard in vielen Flotten.

Tankkartenmanagement

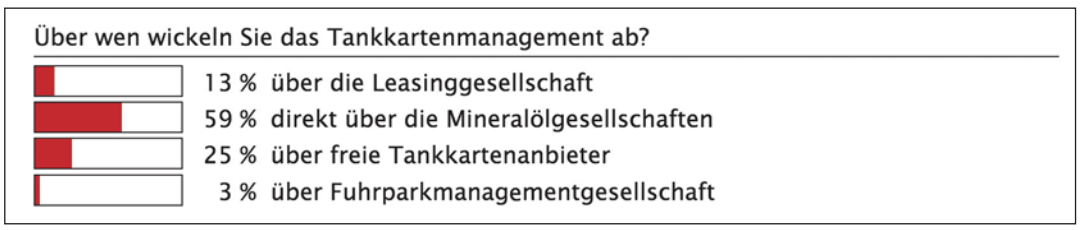
Bei der Auswahl der richtigen Tankkarte ist das Tankstellennetz das Entscheidungskriterium schlechthin. Etwa 85 Prozent gaben bei unserer Umfrage an, dass die Verbreitung der Zapfsäulen für sie besonders wichtig sei (Grafik 4). Um die Zahl der Akzeptanzstellen zu erhöhen, nutzen 35 Prozent sogar mehr als eine Tankkarte (Grafik 5). Hierbei spielt natürlich auch das Kostenbewusstsein eine Rolle. Denn oft werden die Karten der großen Mineralölgesellschaften mit denen der freien Tankkartenverbunde kombiniert, um so gegebenenfalls die Wahl zu haben, an einer freien Tankstelle zu den oft günstigeren Preisen zu tanken.

Neben dem dichten Netz an Tankstellen sind auch Businesskonditionen mitentscheidend, eine Festpreisgarantie ist aber nur für 15 Prozent

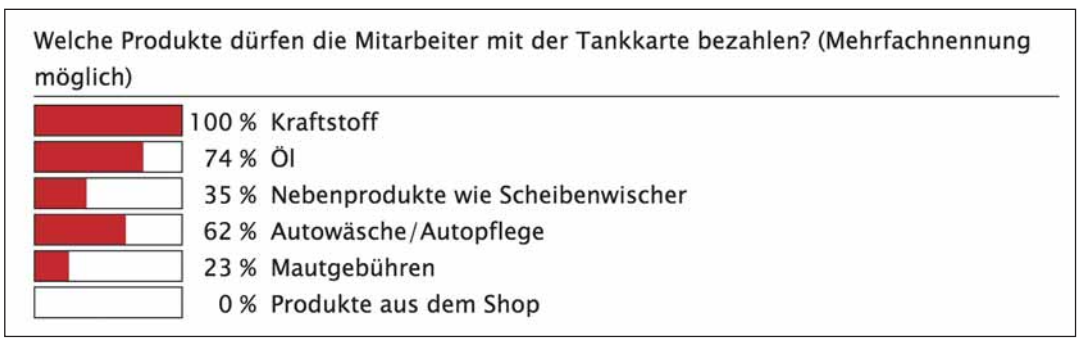
Grafik 5



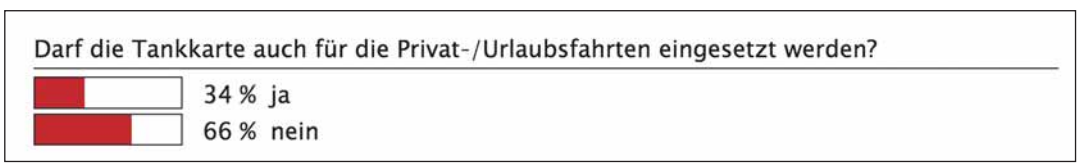
Grafik 6



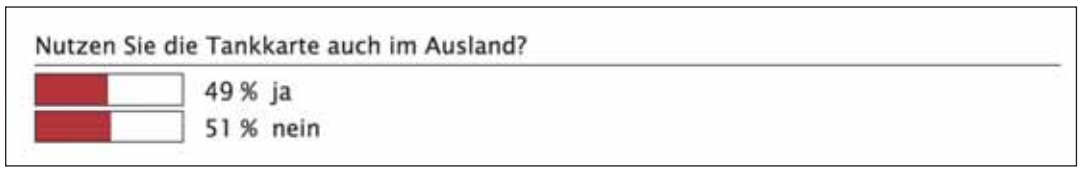
Grafik 7



Grafik 8



Grafik 9



wichtig. Obwohl Erdgas deutschlandweit an über 900 Tankstellen erhältlich ist und auch Autogas relativ weitverbreitet ist, spielt das Angebot an alternativen Treibstoffen nur eine marginale Rolle bei der Wahl der Tankkarte. Die Mehrheit der Flotten fährt in Deutschland eben weiterhin mit Diesel oder Benzin.

Interessanterweise bleibt der Baustein des Tankkartenmanagements etwas außerhalb des Full-Service-Leasing-Bestrebens. So wickeln nur etwa 13 Prozent das Tankkartenmanagement über die Leasinggesellschaft ab (Grafik 6). Mehr als die Hälfte aller Tankkartennutzer nutzen für ihr Kraftstoffmanagement Tankkarten der großen Mineralölgesellschaften. Immerhin 25 Prozent sind bei freien Anbietern. Es verwundert etwas, dass Tankkarten oftmals unabhängig von Leasingrahmenverträgen bezogen werden, in denen ansonsten vom Fahrzeug bis zum Reifenservice alles inkludiert ist. Hieran lässt sich erkennen, dass man seitens der Fuhrparkunternehmen in Sachen Kraftstoff maximale Flexibilität anstrebt. Denn nicht alle Leasinggesellschaften kooperieren mit allen Tankkartenanbietern.

All inclusive?

Dass man mit einer Tankkarte seine Spritrechnung bezahlt, ist jedem klar, doch viele Anbieter haben noch etliche Zusatzleistungen im Portfolio. Die Frage ist nur: Welche Leistungen darf der Dienstwagenfahrer in Anspruch nehmen? Die Rechnung bezahlt schließlich das Unternehmen. Vor allem die Autopflege ist da eine oft genutzte Zusatzleistung. So dürfen etwa 74 Prozent Motoröl mit der Tankkarte abrechnen, 62 Prozent dürfen die Waschanlage nutzen und immerhin 35 Prozent kaufen damit Scheibenwischer und andere Nebenprodukte ein (Grafik 7). Auf den ersten Blick könnte man meinen, die Fuhrparkunternehmen seien sehr spendabel gegenüber den Dienstwagenfahrern. Doch dahinter steckt noch mehr als Mitarbeitermotivation. Zusatzleistungen für die Autopflege sind auch im Sinne des Werterhalts des Fahrzeugs und können sich beim Restwert später bezahlt machen. Darüber hinaus dient ein sauberes und gepflegtes Fahrzeug auch der positiven Wahrnehmung des Unternehmens. Jede Großzügigkeit hat natürlich auch seine Grenzen, so dürfen nur etwa 34 Prozent der befragten Tankkartennutzer auch Privatrechnungen und Urlaubsfahrten damit begleichen (Grafik 8).

Nicht nur im Urlaub mit dem Auto ist man viel im Ausland unterwegs. Auch wirtschaftlich wächst Europa immer weiter zusammen und viele Firmen sind daher über die Landesgrenzen hinweg aktiv. 49 Prozent der Befragten tanken auch außerhalb von Deutschland mit ihrer Tankkarte (Grafik 9).

Der neue Corsa

Den Blickwinkel ändern

Marktübersicht flottenrelevanter Fahrzeuge von Opel

32 Jahre nach dem Marktstart der ersten Corsa-Generation steht mit der nun fünften Entwicklungsstufe des Kleinwagens aus Rüsselsheim ein elementarer Bestandteil der Produktoffensive von Opel in den Startlöchern. Der Corsa ist eines der wichtigsten Modelle von Opel und steht für etwa ein Viertel der gesamten Verkäufe der Traditionsmarke. Von Beginn an gerechnet wurden über 12,4 Millionen Einheiten des Kleinwagens verkauft. Alleine für die vierte Generation, den Corsa D, entschieden sich zwischen 2006 und 2014 rund 3 Millionen Kunden.

Mit der neuen Generation wollen die Rüsselsheimer deutsche Ingenieurskunst, emotionales Design und ein exzellentes Preis-Leistungs-Verhältnis miteinander verbinden. Sicherheits- und Assistenzsysteme sowie neue, hochmoderne Motoren und Getriebe sind die Technik-Highlights. Rund 30.000 Vorbestellungen konnte sich das neue Konzept bereits seit August europaweit sichern, und das obwohl der neue Corsa erst im Januar 2015 bei den Händlern stehen wird.

Zum Netto-Einstiegspreis von rund 10.067 Euro ist der Corsa E als sportlich geschnittener Dreitürer mit 1,2-Liter-Benzinmotor zu haben. Für einen Aufpreis von lediglich 630 Euro steht dem Fahrspaß im komfortablen, familientauglichen Fünftürer nichts mehr im Wege. Bei den Selbstzündern ergänzen die beiden komplett überarbeiteten und ebenfalls Euro-6 konformen 1.3-CDTI-Motoren mit 55 kW/75 PS und 70 kW/95 PS das Angebot. Die sparsamste Corsa-Dieselversion ab Marktstart – mit 70 kW/95 PS, Fünfgang-Schaltgetriebe und Bremsenergie-Rückgewinnungssystem – reduziert beim Dreitürer den CO_2-Ausstoß auf bis zu 85 Gramm pro Kilometer, der Verbrauch sinkt im kombinierten Zyklus so auf bis zu 3,2 Liter pro 100 Kilometer. Damit fährt er in die beste Effizienzklasse A+ vor (gemäß VO [EG] Nr. 715/2007).

Der neue Corsa ist elementarer Bestandteil der Produktoffensive von Opel: Bis 2018 bringt die Marke 27 neue Autos und 17 neue Motoren auf den Markt. Ab dem kommenden Jahr wird beispielsweise der Kleinwagen KARL erhältlich sein. Mit dem neuen Einstiegs-Opel, dem Corsa E und dem stylischen ADAM – alle innerhalb von weniger als zweieinhalb Jahren vorgestellt – wird Opel das stärkste Kleinwagen-Portfolio aller Zeiten sowie eines der jüngsten im gesamten Pkw-Markt haben.

Flottenrelevante Fakten

Händleranzahl: *Vertragshändler/Großkundenzentren 6.000 Opel-Servicebetriebe in ganz Europa, 2.000 Nutzfahrzeug-Servicebetriebe*

Bedingungen für den Großkunden: *mindestens 10–15 Fahrzeuge im Bestand, Erwerb von mindestens 2 Fahrzeugen pro Jahr*

Verkaufte Einheiten in den letzten 6 Monaten: *Flottengeschäft 25 % des Gesamtvolumens.*

Prozentuale Veränderung zum Vorjahr: *+8,6 %*

Garantiebedingungen: *24 Monate, keine Kilometerbegrenzung, 12 Jahre Garantie gegen Durchrostung, inklusive Opel-Mobilservice in den ersten zwölf Monaten in 40 Ländern Europas*

Inspektionsintervalle:
Alle: 30.000 Kilometer oder jährlich
Combo: 35.000 Kilometer oder jährlich
Vivaro: 40.000 Kilometer oder alle zwei Jahre
Movano: 40.000 Kilometer oder jährlich

Kontakt Opel Firmenkundencenter:
Telefon: 0180/5 80 10
E-Mail: info@opel-firmenkundencenter.de
Internet: www.flottenloesungen.de

Kurzinterview

Marcus Ziegler
Direktor Verkauf an Groß- und Gewerbekunden der Adam Opel AG
Tel.: 06142/77 74 73
E-Mail: marcus.ziegler@opel.com

Flottenmanagement: *Herr Ziegler, welche Position nimmt der Bereich Flotte bei Ihnen im Gesamtabsatz in Deutschland ein (prozentual; ohne Händlerzulassungen und Vermietgeschäft)?*

Marcus Ziegler: *Das gewerbliche sowie Flottengeschäft nimmt bei Opel derzeit etwa 25 Prozent am Gesamtabsatz in Deutschland ein.*

Flottenmanagement: *Für welche Modelle bieten Sie Businesspakete an und was beinhalten diese?*

Marcus Ziegler: *Aktuell bieten wir Businesspakete für den Astra, Meriva und Zafira Tourer an. Diese enthalten in der Regel ergonomische Sitze mit dem AGR-Gütesiegel, Geschwindigkeitsregler, Infotainmentsystem mit Navigation sowie einen Parkpiloten. Darüber hinaus bieten wir für den Insignia zwei Businessmodelle an – die Insignia Business Edition und Business Innovation. Die attraktive Ausstattung mit reduziertem Listenpreis ist sowohl für Fuhrparkmanager als auch Dienstwagenfahrer hochinteressant.*

Flottenmanagement: *Welche „grünen" Modelle mit spezieller Spritspartechnik bieten Sie an?*

Marcus Ziegler: *Fast alle Modelle sind mit der ecoFLEX-Spritspartechnologie (Klappensteuerung, Rekuperation, Leichtlaufreifen, Aerodynamik-Feinschliff et cetera) verfügbar, außerdem gibt es für viele Modelle alternative Antriebstechnologien wie CNG, LPG und den Elektroantrieb im Ampera.*

Flottenmanagement: *Mit welchen Serviceangeboten unterstützen Sie den Fuhrparkleiter?*

Marcus Ziegler: *Zum einen bieten wir dem Flottenkunden das Programm Opel Service4Fleet an, was bei Werkstattaufenthalten die Kosten und Ausfallzeiten der Dienstwagen durch effiziente Prozesse, zuverlässige Dienstleistungen sowie Transparenz in der Kostenplanung reduziert. Zum anderen bieten wir Full-Service-Leasing über Opel Firmenkundenleasing und einen Mobilservice.*

Flottenmanagement: *Welche wichtigen Neuerungen kann der Fuhrparkleiter in den nächsten zwölf Monaten erwarten?*

Marcus Ziegler: *Zunächst haben wir aufgrund des Erfolgs der Insignia Business Edition gerade das Angebot um die Modellvariante Business Innovation erweitert. Daneben kommen mit der neuen Generation des Corsa und dem neuen Opel KARL gleich zwei neue Modelle (Corsa bereits bestellbar). Zugleich bieten wir im Insignia, Mokka und Zafira Tourer neue sparsamere und laufruhigere Dieselmotoren an und warten mit weiteren Highlights im Jahr 2015 auf. Zusätzlich optimieren wir unsere Leasingprogramme.*

Flottenmanagement: *Welche großen Trends sehen Sie derzeit im deutschen Flottenmarkt?*

Marcus Ziegler: *Gerade im Bereich der Funktionswagen gehe ich davon aus, dass das Downsizing hinsichtlich Ausstattung und Fahrzeugsegment zunehmen wird. Gleichzeitig gewinnt auch der TCO-Wert an Relevanz. Daneben werden Dienstwagennutzer häufiger auf den Listenpreis achten, um Steuern zu sparen. Nicht zuletzt sehe ich einen Rückgang des klassischen Leasings hin zu bedarfsgerechter Mobilität, beispielsweise über Carsharing-modelle.*

Flottenfahrze

Adam Jam 1.0 Ecotec Direct Injection Turbo

Motorleistung kW/PS: 66/90
Zuladung in kg: 354
max. Kofferraumvolumen in l: 663
Durchschnittsverbr. je 100 km: 4,2 l Super
Energieeffizienzklasse: A (CO_2: 99 g/km)
Netto-Einstiegspreis: 13.571,43 €
Restwert in Prozent*: 39,6

techn. Unterschiede zum Basismodell: –
alternative Antriebe (Netto-Einstiegspreis): Adam 1.4 LPG (ab 13.781,51 €)
businessrelevante Optionen: –

Corsa Selection 1.3 CDTI (5-Türer)

Motorleistung kW/PS: 70/95
Zuladung in kg: 458
max. Kofferraumvolumen in l: 1.120
Durchschnittsverbr. je 100 km: 3,3 l Diesel
Energieeffizienzklasse: A+ (CO_2: 87 g/km)

Netto-Einstiegspreis: 13.848,74 €
Restwert in Prozent*: noch nicht kalkulierbar

techn. Unterschiede zum Basismodell: –
alternative Antriebe (Netto-Einstiegspreis): –
businessrelevante Optionen: –

Astra Sports Tourer Selection 1.6 CDTI

Motorleistung kW/PS: 81/110
Zuladung in kg: 582
max. Kofferraumvolumen in l: 1.550
Durchschnittsverbr. je 100 km: 3,7 l Diesel
Energieeffizienzklasse: A+ (CO_2: 97 g/km)

Netto-Einstiegspreis: 18.268,91 €
Restwert in Prozent*: 34,3

techn. Unterschiede zum Basismodell: –
alternative Antriebe (Netto-Einstiegspreis): Astra Sports Tourer 1.4 LPG (ab 19.277,31 €)
businessrelevante Optionen: Businesspaket IntelliLink Travel (Radio CD 600 IntelliLink mit Bluetooth-Freisprecheinrichtung, Geschwindigkeitsregler und Sicherheitsnetz); Businesspaket IntelliLink Travel Pro (Navi 950 Europa IntelliLink mit Bluetooth-Freisprecheinrichtung, Ergonomiesitz mit AGR-Gütesiegel, verschiebbare Mittelarmlehne mit Staufächern sowie Getränkehalter, Lichtpaket und Sicherheitsnetz)

Ampera

Motorleistung kW/PS: 111/150
Zuladung in kg: 403
max. Kofferraumvolumen in l: 1.005
Durchschnittsverbr. je 100 km: 1,2 l (El+B)
Energieeffizienzklasse: A+ (CO_2: 27 g/km)

Netto-Einstiegspreis: 32.453,78 €
Restwert in Prozent*: 27,7

techn. Unterschiede zum Basismodell: –
alternative Antriebe (Netto-Einstiegspreis): –
businessrelevante Optionen: –

Insignia Selection 2.0 CDTI (5-Türer)

Motorleistung kW/PS: 103/140
Zuladung in kg: 537
max. Kofferraumvolumen in l: 1.470
Durchschnittsverbr. je 100 km: 3,7 l Diesel
Energieeffizienzklasse: A+ (CO_2: 98 g/km)

Netto-Einstiegspreis: 23.634,45 €
Restwert in Prozent*: 35,4

techn. Unterschiede zum Basismodell: –
alternative Antriebe (Netto-Einstiegspreis): Insignia 1.4 LPG (5-Türer, ab 22.634,45 €)
businessrelevante Optionen: Business Edition mit Navi 900 IntelliLink, Parkpilot, Premiumsitz mit AGR-Gütesiegel, Sitzheizung und Leichtmetallrädern im „5-Doppelspeichen"-Design ab 20.815,13 € (netto); Business Innovation u.a. mit Innovationspaket (Frontkamera, Keyless Open, Rückfahrkamera), Parkassistent, Nebelscheinwerfern, Premiumpaket Leder und Schnellheizsystem ab 25.109,24 € (netto)

Insignia Sports Tourer Selection 2.0 CDTI

Motorleistung kW/PS: 103/140
Zuladung in kg: 567
max. Kofferraumvolumen in l: 1.530
Durchschnittsverbr. je 100 km: 3,9 l Diesel
Energieeffizienzklasse: A+ (CO_2: 104 g/km)

Netto-Einstiegspreis: 24.088,24 €
Restwert in Prozent*: 38,4

techn. Unterschiede zum Basismodell: –
alternative Antriebe (Netto-Einstiegspreis): Insignia Sports Tourer 1.4 LPG (ab 23.088,24 €)
businessrelevante Optionen: Business Edition mit Navi 900 IntelliLink, Parkpilot, Premiumsitz mit AGR-Gütesiegel, Sitzheizung, Ladekantenschutz, Sicherheitsnetz und Leichtmetallrädern im „5-Doppelspeichen"-Design ab 21.403,36 € (netto); Business Innovation u. a. mit Innovationspaket (Frontkamera, Keyless Open, Rückfahrkamera), Parkassistent, Nebelscheinwerfern, Premiumpaket Leder und elektr. Heckklappe ab 25.563,03 € (netto)

Basismotorisierung in unserer Marktübersicht ist jeweils der kleinste verfügbare Dieselmotor.

uge Opel (Auswahl)

Mokka Edition 1.7 CDTI

Motorleistung kW/PS: 96/130
Zuladung in kg: 434
max. Kofferraumvolumen in l: 1.372
Durchschnittsverbr. je 100 km: 4,5 l Diesel
Energieeffizienzklasse: A+ (CO_2: 120 g/km)

Netto-Einstiegspreis: 20.273,11 €
Restwert in Prozent*: 46,6

techn. Unterschiede zum Basismodell: -
alternative Antriebe (Netto-Einstiegspreis): Mokka 1.4 LPG (ab 20.352,94 €)
businessrelevante Optionen: -

Meriva Edition 1.6 CDTI

Motorleistung kW/PS: 81/110
Zuladung in kg: 522
max. Kofferraumvolumen in l: 1.500
Durchschnittsverbr. je 100 km: 3,8 l Diesel
Energieeffizienzklasse: A+ (CO_2: 99 g/km)

Netto-Einstiegspreis: 19.235,29 €
Restwert in Prozent*: 36,0

techn. Unterschiede zum Basismodell: -
alternative Antriebe (Netto-Einstiegspreis): Meriva 1.4 LPG (ab 18.142,86 €)
businessrelevante Optionen: Businesspaket mit Ergonomiesitz mit AGR-Gütesiegel, Infotainmentsystem CD 600 IntelliLink, Parkpilot, Nebelscheinwerfern und Laderaumnetz

Zafira Tourer Selection 1.6 CDTI (5-Sitzer)

Motorleistung kW/PS: 100/136
Zuladung in kg: 679
max. Kofferraumvolumen in l: 1.860
Durchschnittsverbr. je 100 km: 4,1 l Diesel
Energieeffizienzklasse: A+ (CO_2: 109 g/km)

Netto-Einstiegspreis: 23.739,50 €
Restwert in Prozent*: 39,7

techn. Unterschiede zum Basismodell: -
alternative Antriebe (Netto-Einstiegspreis): Zafira Tourer 1.4 LPG (ab 23.067,23 €); Zafira Tourer 1.6 CNG (ab 23.823,53 €)
businessrelevante Optionen: Businesspaket IntelliLink Travel mit Radio CD 600 IntelliLink, Geschwindigkeitsregler und Sicherheitsnetz; Businesspaket IntelliLink Travel Plus mit Ergonomiesitz mit AGR-Gütesiegel, Navi 950 Europa IntelliLink und Sicherheitsnetz

Combo Kastenwagen L1H1 1.3 CDTI

Motorleistung kW/PS: 66/90
Zuladung in kg: 675
max. Kofferraumvolumen in l: 3.800
Durchschnittsverbr. je 100 km: 4,8 l Diesel
Energieeffizienzklasse: - (CO_2: 126 g/km)

Netto-Einstiegspreis: 15.130,00 €
Restwert in Prozent*: 35,0

techn. Unterschiede zum Basismodell: -
alternative Antriebe (Netto-Einstiegspreis): Combo Kastenwagen 1.4 CNG Turbo (ab 19.240,00 €)
businessrelevante Optionen: -

Vivaro Kastenwagen L1H1 1.6 BiTurbo CDTI

Motorleistung kW/PS: 88/120
Zuladung in kg: 1.075
max. Kofferraumvolumen in l: 5.200
Durchschnittsverbr. je 100 km: 5,9 l Diesel
Energieeffizienzklasse: - (CO_2: 155 g/km)

Netto-Einstiegspreis: 24.840,00 €
Restwert in Prozent*: 40,3

techn. Unterschiede zum Basismodell: -
alternative Antriebe (Netto-Einstiegspreis): -
businessrelevante Optionen: -

Movano Kastenwagen L1H1 2.3 BiTurbo CDTI

Motorleistung kW/PS: 100/136
Zuladung in kg: 919
max. Kofferraumvolumen in l: 8.000
Durchschnittsverbr. je 100 km: 6,8 l Diesel
Energieeffizienzklasse: - (CO_2: 177 g/km)

Netto-Einstiegspreis: 26.390,00 €
Restwert in Prozent*: 28,5

techn. Unterschiede zum Basismodell: -
alternative Antriebe (Netto-Einstiegspreis): -
businessrelevante Optionen: -

In Kooperation mit SCHWACKE

* Forecast bei 36 Monaten Laufzeit und 30.000 km Laufleistung p. a., Händler-EK inkl. MwSt. bezogen aus Basislistenpreis (Stand: 11/2014), Quelle: EurotaxSchwacke

Wasserstofftankstellen

Der Automobilhersteller Daimler und das Gase- und Engineering-Unternehmen Linde werden noch in diesem Jahr beginnen, gemeinsam mit den Mineralölunternehmen Total, OMV, Avia und Hoyer die Anzahl an Wasserstofftankstellen in Deutschland deutlich zu erhöhen. Die beiden Unternehmen investieren dabei jeweils rund zehn Millionen Euro in jeweils zehn Tankstellen. Als erste der von Daimler und Linde initiierten öffentlichen Betankungsmöglichkeiten für Brennstoffzellenfahrzeuge ist am 29. September eine Total-Multi-Energie-Tankstelle in der Jafféstraße in Berlin-Charlottenburg offiziell eröffnet worden. Bis Ende 2015 sind unter anderem weitere Stationen im Großraum München, Nürnberg, Stuttgart sowie in Leipzig und am Flughafen Köln-Bonn geplant. Darüber hinaus hat sich die Initiative „H2 Mobility“, an der auch Daimler, Linde, Total und OMV beteiligt sind, im vergangenen Jahr auf einen detaillierten Aktionsplan über einen Ausbau auf rund 400 Stationen bis 2023 verständigt.

Forderung

Connecting battery markets – das ist seit Langem das Kernthema des TÜV Süd beim internationalen Engagement rund um die Elektromobilität. Volker Blandow, Head of E-Mobility beim TÜV Süd: „Batterien nach weltweit reproduzierbaren Methoden und einheitlichen Abläufen zu testen, das ist eine unserer Hauptforderungen. Nur so können wir Elektromobilität zu einem Massenphänomen machen.“ Die Prüfverfahren für Batterien in Elektrofahrzeugen (Antriebsbatterien) sind weltweit immer noch sehr unterschiedlich. Zudem beziehen sie sich auf unterschiedliche Prüflinge, von der einfachen Zelle über Module bis zum kompletten Batteriesystem. „Einheitliche Prüfkriterien und Methoden würden die Entwicklungszeit für Batteriehersteller und Automobilfirmen enorm beschleunigen“, so Blandow. Zudem würden so gleichbleibende Qualität und damit ein hochwertiges Produkt für den Kunden gesichert. Bei der Zulassung von Fahrzeugen soll zukünftig eine globale Regelung (UN ECE R100) für mehr Sicherheit, aber auch für anspruchsvolle Batterietests sorgen. „Wir setzen uns unter anderem in US-amerikanischen Gremien dafür ein, dass UN ECE R100 weltweit als Standard für die Batteriesicherheit eingesetzt wird“, unterstreicht Blandow.

EU-Richtlinie

Der Weg ist frei für eine saubere Mobilität mit Erdgas in Europa. Ende September trat die neue EU-Richtlinie in Kraft, welche den Ausbau eines alternativen Tankstellennetzes in Europa fordert. Nun sind die Mitgliedsstaaten angehalten, bis 2016 nationale Ziele zu definieren und verbindlich festzuhalten. Dabei geht es unter anderem um den Bau von Erdgas- und LNG-Zapfsäulen sowie um eine transparente Preisauszeichnung an den Tankstellen. „Wir begrüßen die Richtlinie außerordentlich und erwarten eine schnelle Umsetzung auf nationaler Ebene“, sagt Dr. Timm Kehler, Geschäftsführer der erdgas mobil GmbH. „Vor allem bei der Preistransparenz besteht Handlungsbedarf, damit Autofahrer die verschiedenen Kraftstoffpreise auf einen Blick vergleichen können und den Preisvorteil von Erdgas sofort erkennen“, so Kehler.

Weiterentwicklung

Opel hat seine Technologie Aero-Shutters weiterentwickelt. Dahinter verbergen sich Blenden, die den Zugang zum Kühlergrill öffnen oder verschließen können. Sie verringern den Kraftstoffverbrauch, indem sie automatisch geschlossen werden, wenn der Motor wenig Kühlluft benötigt. Die geschlossene Blende verbessert die Aerodynamik, weil die anströmende Luft gleichmäßiger um die Fahrzeugfront zu den Seiten geleitet wird, anstatt sich ihren Weg durch den aerodynamisch ungünstigen Motorraum zu suchen. Die Kühlerjalousie öffnet und schließt in Abhängigkeit von der Motortemperatur und der Geschwindigkeit. An langen Steigungen oder im Stadtverkehr ist die Blende beispielsweise geöffnet, bei Autobahnfahrten mit geringem Kühlluftbedarf wird sie geschlossen. Der Rüsselsheimer Autohersteller plant die Einführung des ersten aktiven Vollflächen-Aero-Shutters in naher Zukunft in einem komplett neuen Fahrzeugmodell.

Plug-in-Hybrid

Der neue Porsche Cayenne S E-Hybrid feierte im Oktober auf dem Automobilsalon in Paris seine Weltpremiere. Er ist der erste Plug-in-Hybrid im Premium-SUV-Segment. Zugleich macht er Porsche zum führenden Hersteller von Plug-in-Hybridfahrzeugen: Gemeinsam mit dem Panamera S E-Hybrid und dem 918 Spyder bietet die Marke als einzige nun drei Plug-in-Modelle an. Dank der Plug-in-Hybridtechnik verbraucht der Cayenne S E-Hybrid laut des schwäbischen Unternehmens 3,4 Liter auf 100 Kilometer und hat einen CO_2-Ausstoß von 79 Gramm pro Kilometer. Zufrieden zeigte sich der Autobauer auch mit den Verkaufszahlen. In den ersten acht Monaten des Jahres 2014 hat Porsche insgesamt 16.698 Panamera ausgeliefert, 1.513 Stück davon waren Panamera S E-Hybrid – ein Anteil von neun Prozent. Für den Cayenne S E-Hybrid erwartet Porsche einen ebenfalls sehr starken Verkaufsanteil.

Mobilitätslösung

Freie Modellwahl, flexible Nutzung und Pay-per-Use-Abrechnung: Der neue Fuhrpark-Service „Audi shared fleet“ erobert nun auch die Hauptstadt. Der Start-up-Campus „Factory Berlin“ hat sich für die Mobilitätslösung entschieden und seinen neuen Fuhrpark Ende Oktober offiziell in Betrieb genommen. „Unternehmen können die Auslastung ihres Fuhrparks optimieren und die Standzeiten der Automobile auf ein Minimum senken“, erklärt Bettina Bernhardt, Leiterin von Audi mobility. Mitarbeiter hätten außerdem die Möglichkeit, die Autos aus dem Fuhrpark privat zu bestimmten Konditionen zu fahren. Die gemeinsame Nutzung wird über ein Onlinebuchungsportal koordiniert. Jeder Mitarbeiter erhält eine persönliche Mitgliedskarte, mit der er schlüssellos Zugang zu allen Autos hat. Um jederzeit fahrbereite Autos zu gewährleisten, übernimmt Audi das Tanken, die Reinigung und weitere Services. Mit dem „Pay-per-Use“-Angebot erhält der Kunde über die klassische Leasingvariante hinaus ein flexibles Abrechnungsmodell, in dem er nur die reine Nutzungszeit zahlt.

Renault Captur ENERGY dCi 90 Start&Stop

And the winner is ...

... der **Renault Captur ENERGY dCi 90 Start&Stop** in der Ausstattungslinie „Dynamique" bei den kleinen SUV mit Dieselmotor in der 74. Folge der großen Flottenmanagement-Vergleichsserie.

Der Kostenvergleich basiert wesentlich auf den Full-Service-Leasingraten und den Treibstoffkosten.

Flottenmanagement-Vorgabe Mindestausstattung

- ABS - Antiblockiersystem
- ESP - Elektronisches Stabilitätsprogramm
- Freisprecheinrichtung
- Klimaanlage
- Navigationssystem
- Nebelscheinwerfer
- Parksensoren vorn und hinten
- Radio mit CD
- Rundum-Airbagschutz
- Tempomat

Das Segment der SUV erfreut sich auch in diesem Jahr zunehmender Beliebtheit bei den deutschen Autofahrern. So stiegen die Neuzulassungen der SUV im September dieses Jahres um nicht weniger als zehn Prozent im Vergleich zum Vorjahr gemäß KBA-Angaben. Eine stetig wachsende Nachfrage ruft natürlich auch das Interesse der Automobilbranche an diesem Segment hervor. So bietet nahezu jeder Hersteller zumindest ein Modell für dieses Segment an beziehungsweise ist kurz vor der Einführung.

Doch was ist eigentlich ein SUV? Der Begriff Sport Utility Vehicle, abgekürzt SUV, stammt aus dem englischen Sprachgebrauch und bezeichnet eine geländegängige Limousine. Somit soll ein SUV den Fahrkomfort einer Limousine mit der erhöhten Geländegängigkeit und dem Erscheinungsbild eines Geländewagens vereinen. Die Geländetauglichkeit ist dabei von Modelltyp zu Modelltyp sehr unterschiedlich; manche SUV haben keinen Allradantrieb, da sie vorwiegend für die Nutzung im Straßenverkehr bestimmt sind, was den Großteil der in Deutschland vorzufindenden geländetauglichen Limousinen widerspiegelt, bei anderen ist hingegen der Übergang zu einem vollwertigen Geländewagen fließend.

Dies spiegelt auch der US-amerikanische Sprachgebrauch wider, so bezeichnet Sport Utility Vehicle (Sportnutzfahrzeug) Geländewagen aller Art. Als Synonym wird hier auch oft Offroader genutzt, sprich Fahrzeuge, die auch abseits des Asphalts genutzt werden. Jedoch werden hier Komfort-Geländewagen, wie sie im Sinne der deutschsprachigen Bedeutung von Sport Utility Vehicles gemeint sind, zunehmend als Crossover SUV beziehungsweise Crossover oder salopp als Soft-Roader, übersetzt etwa Weichgängige, bezeichnet.

Um hier eine Abgrenzung zu der Verwendung des Begriffs „Crossover" in Deutschland zu finden, haben wir uns im Falle der SUV dazu entschieden, bewusst auf Derivate einiger Modellreihen zu verzichten. Dabei nutzten wir den ALD Automotive Car Configurator als weitere Entscheidungshilfe. So sind nach unserer Auffassung Modelle wie ein Fiat Panda 4x4 oder ein Volkswagen CrossPolo, um ein paar Beispiele zu nennen, keine SUV im Sinne, wie wir ein Sport Utility Vehicle definieren wollen. Hingegen schafften es der Citroën C4 Aircross und der C4 Cactus, trotz ihres Hinweises auf die C4-Baureihe, in unseren Kostenvergleich der kleinen SUV.

Nach der Abgrenzung zu anderen Segmenten befinden sich immer noch über 70 SUV-Modelle aktuell am Markt. Für unseren Kostenvergleich haben wir die SUV in drei Größen unterteilt: kleine SUV bis zu einer Länge von 4,35 Metern, mittlere SUV zwischen 4,35 und 4,8 Metern sowie die großen SUV ab 4,8 Metern Länge. Wir haben uns in unserem Kostenvergleich auf die kleinen SUV konzentriert, von denen nach Be-

Kostenvergleich

Ein Service von Flottenmanagement

Kosten netto in Euro (bei einer Laufleistung von 36 Monaten ohne Anzahlung), **ab Werk**		**Renault** Captur ENERGY dCi 90 Start&Stop 5-Gang-Schaltgetriebe	**Citroën** C4 Cactus BlueHDi 100 82g Stop & Start 5-Gang-Schaltgetriebe	**Nissan** Juke 1.5 dCi 6-Gang-Schaltgetriebe	**Peugeot** 2008 e-HDi FAP 115 Stop & Start 6-Gang-Schaltgetriebe
Betriebskosten mtl. inkl. Treibstoffkosten					
Schaltgetriebe	**20.000 km**	301,06	322,30	338,83	358,52
	30.000 km	377,39	394,28	424,04	442,29
	50.000 km	513,81	521,05	576,32	591,35
Automatik	**20.000 km**	–	–	–	–
	30.000 km	–	–	–	–
	50.000 km	–	–	–	–
Full-Service-Leasingrate mtl.*					
Schaltgetriebe	**20.000 km**	231,98	262,82	262,08	281,77
	30.000 km	273,78	305,06	308,91	327,16
	50.000 km	341,12	372,35	384,44	399,47
Automatik	**20.000 km**	–	–	–	–
	30.000 km	–	–	–	–
	50.000 km	–	–	–	–
Treibstoffkosten mtl.					
Schaltgetriebe	**20.000 km**	69,08	59,48	76,75	76,75
	30.000 km	103,61	89,22	115,13	115,13
	50.000 km	172,69	148,70	191,88	191,88
Automatik	**20.000 km**	–	–	–	–
	30.000 km	–	–	–	–
	50.000 km	–	–	–	–
Technische Daten**					
Außenmaße (L x B x H) in mm		4.122 x 1.778 x 1.556	4.157 x 1.729 x 1.490	4.135 x 1.765 x 1.565	4.159 x 1.739 x 1.556
Motorleistung kW/PS		66/90	73/99	81/110	84/115
Beschleunigung 0–100 km/h		13,1	10,7	11,2	10,4
Höchstgeschwindigkeit in km/h		171	184	175	188
Durchschnittsverbrauch in l/100 km		3,6	3,1	4,0	4,0
Reichweite in km		1.250	1.452	1.150	1.250
Max. Kofferraumvolumen in l		1.235	1.170	830	1.194
Zuladung in kg		484	465	495	373
CO_2-Ausstoß in g/km		95	82	104	105
Energieeffizienzklasse		A	A+	A	A
Dichte Servicenetz		1.178	770	598	846
Garantiebedingungen					
Fahrzeug		2 Jahre	2 Jahre	3 Jahre	2 Jahre
Lack		2 Jahre	3 Jahre	3 Jahre	3 Jahre
Rost		12 Jahre	12 Jahre	12 Jahre	12 Jahre
Wartung/Inspektion		2 Jahre/30.000 km	1 Jahr/15.000 km	1 Jahr/30.000 km	1 Jahr/20.000 km
Ausstattungsvariante		„Dynamique“ mit City- und Klang & Klima Plus-Paket	„Feel“ mit Navigations- und Park-Assist-Paket	in der Ausstattungslinie „Tekna“	„Allure“ mit Einparkhilfe und Navigationssystem
Listenpreis in Euro *(netto; ohne Sonderausstattung)*		16.378,15	16.924,37	19.285,71	18.823,53

= Plätze 1 bis 3 bzw. alles lieferbar **= Plätze 12 bis 14 bzw. nicht alles lieferbar**

kleine SUV

	Ford **EcoSport 1.5 TDCi** **5-Gang-Schaltgetriebe**	**Opel** **Mokka 1.7 CDTI ecoFLEX Start/Stop** **6-Gang-Schaltgetriebe**	**Citroën** **C4 Aircross Hdi 115 Stop & Start 2WD** **6-Gang-Schaltgetriebe**	**Kia** **Soul 1.6 CRDi** **6-Gang-Schaltgetriebe**	**Škoda** **Yeti 2.0 TDI** **5-Gang-Schaltgetriebe**	**Dacia** **Duster dCi 110 FAP 4x2** **6-Gang-Schaltgetriebe**
	342,42 429,43 586,16	371,18 460,24 619,06	379,92 474,79 641,68	372,30 469,30 642,70	373,39 472,89 651,25	385,27 477,79 648,27
	– – –	– – –	– – –	409,11 519,63 718,78	– – –	– – –
	254,16 297,04 365,50	284,84 330,72 403,20	291,66 342,40 421,02	276,36 325,39 402,85	275,53 326,10 406,61	283,58 325,25 394,03
	– – –	– – –	– – –	293,98 346,94 430,96	– – –	– – –
	88,26 132,39 220,66	86,34 129,52 215,86	88,26 132,39 220,66	95,94 143,91 239,85	97,86 146,79 244,64	101,69 152,54 254,24
	– – –	– – –	– – –	115,13 172,69 287,82	– – –	– – –
	4.273 x 1.765 x 1.645 66/90	4.278 x 1.777 x 1.658 96/130	4.340 x 1.800 x 1.625 84/115	4.140 x 1.800 x 1.606 94/128	4.222 x 1.793 x 1.691 81/110	4.315 x 1.822 x 1.695 80/109
	14,0 160 4,6 1.130	10,5 187 4,5 1.156	10,8 182 4,6 1.304	11,2 180 5,0 1.080	11,6 177 5,1 1.078	12,2 169 5,3 943
	1.238 361	1.372 395	1.193 670	1.367 537	1.793 545	1.636 505
	120 B	120 B	119 B	132 B	132 B	139 B
	1.880	1.843	770	460	902	615
	2 Jahre 2 Jahre 12 Jahre 1 Jahr/20.000 km	2 Jahre 2 Jahre 12 Jahre 1 Jahr/30.000 km	2 Jahre 3 Jahre 12 Jahre 1 Jahr/15.000 km	7 Jahre/150.000 km 5 Jahre/150.000 km 12 Jahre 2 Jahre/30.000 km	2 Jahre 3 Jahre 12 Jahre 2 Jahre/30.000 km	3 Jahre 2 Jahre 6 Jahre 2 Jahre/20.000 km
	Grundausstattung mit Audiosystem CD Sync, Komfortpaket und Parkpilotsystem – ohne Navigation	„Edition“ mit Elektropaket und Navigationssystem	„Tendance“ mit Technopaket	„Spirit“ mit Sound & Navi-Paket	„Ambition“ mit Einparkhilfe und Infotainmentpaket Amundsen	„Laureate“ mit Easy-Paket und Media-Navigation
	17.815,13	20.273,11	23.605,04	21.000,00	20.747,90	13.436,97

** Kalkulation erfolgte über den ALD Automotive Car Configurator bei einer Laufzeit von 36 Monaten ohne Anzahlung.*
*** Herstellerangaben*

Kostenvergleich kleine SUV

Ein Service von Flottenmanagement

Kosten netto in Euro (bei einer Laufleistung von 36 Monaten ohne Anzahlung), **ab Werk**		**Jeep** **Renegade 1.6 MultiJet Start&Stopp** **6-Gang-Schaltgetriebe**	**Peugeot** **4008 HDI FAP 115 Stop & Start** **6-Gang-Schaltgetriebe**	**MINI** **Cooper D Countryman** **6-Gang-Schaltgetriebe**	**Mitsubishi** **ASX 1.8 DI-D 2WD** **6-Gang-Schaltgetriebe**
Betriebskosten mtl. inkl. Treibstoffkosten					
Schaltgetriebe	**20.000 km**	410,84	471,96	436,94	429,26
	30.000 km	512,97	575,41	523,62	532,16
	50.000 km	696,17	756,78	676,55	716,64
Automatik	**20.000 km**	–	–	480,71	–
	30.000 km	–	–	584,47	–
	50.000 km	–	–	770,22	–
Full-Service-Leasingrate mtl.*					
Schaltgetriebe	**20.000 km**	322,58	377,94	356,35	325,65
	30.000 km	380,58	434,38	402,74	376,74
	50.000 km	475,51	521,73	475,08	457,61
Automatik	**20.000 km**	–	–	373,26	–
	30.000 km	–	–	423,29	–
	50.000 km	–	–	501,59	–
Treibstoffkosten mtl.					
Schaltgetriebe	**20.000 km**	88,26	94,02	80,59	103,61
	30.000 km	132,39	141,03	120,88	155,42
	50.000 km	220,66	235,05	201,47	259,03
Automatik	**20.000 km**	–	–	107,45	–
	30.000 km	–	–	161,18	–
	50.000 km	–	–	268,63	–
Technische Daten**					
Außenmaße (L x B x H) in mm		4.255 x 1.805 x 1.667	4.340 x 1.800 x 1.625	4.097 x 1.789 x 1.544	4.295 x 1.770 x 1.615
Motorleistung kW/PS		88/120	84/115	82/112	110/150
Beschleunigung 0–100 km/h		10,2	11,6	10,9	9,7
Höchstgeschwindigkeit in km/h		178	180	186	200
Durchschnittsverbrauch in l/100 km		4,6	4,9	4,2	5,4
Reichweite in km		1.043	1.224	1.119	1.167
Max. Kofferraumvolumen in l		1.297	1.193	1.170	1.219
Zuladung in kg		440	560	435	555
CO_2-Ausstoß in g/km		120	129	111	141
Energieeffizienzklasse		A	B	A	B
Dichte Servicenetz		230	846	450	639
Garantiebedingungen					
Fahrzeug		2 Jahre	2 Jahre	2 Jahre	3 Jahre/100.000 km
Lack		2 Jahre	3 Jahre	3 Jahre	3 Jahre/100.000 km
Rost		7 Jahre	12 Jahre	12 Jahre	12 Jahre
Wartung/Inspektion		2 Jahre/40.000 km	1 Jahr/20.000 km	2 Jahre/30.000 km	2 Jahre/30.000 km
Ausstattungsvariante		„Longitude“ mit Navigationssystem und ParkSense Einparkhilfe	„Allure“ mit Navigationssystem	Grundausstattung mit Einparkhilfe, Navigationssystem, Nebelscheinwerfern und Tempomat	in der Ausstattungslinie „Diamant Edition“
Listenpreis in Euro *(netto; ohne Sonderausstattung)*		19.831,93	26.966,39	20.546,22	23.100,84

= Plätze 1 bis 3 bzw. alles lieferbar **= Plätze 12 bis 14 bzw. nicht alles lieferbar**

rücksichtigung unserer Vorgabe hinsichtlich der Dieselmotorisierung noch jeweils 14 kleine Komfort-Geländewagen übrig geblieben sind.

Zumindest auf dem deutschen Gesamtfahrzeugmarkt scheinen die kleinen SUV bis zu einer Länge von 4,35 Metern zunehmend für die Automobilhersteller an Relevanz zu gewinnen, denn anders ist es nicht zu erklären, dass bei den vierzehn betrachteten Fahrzeugen gleich fünf Facelifts beziehungsweise Neukonstruktionen zu finden sind. Bereits Ende letzten Jahres schickte Dacia den Duster und Škoda das Facelift des Yeti auf den Markt. Daneben brachte Citroën in diesem Jahr mit dem Cactus ein zweites Modell für das Segment der kleinen SUV heraus und der Countryman erfuhr im Zuge des Generationswechsels beim MINI eine Auffrischung. Nicht zuletzt dringt Jeep mit dem Renegade, der seit Oktober bei den Händlern steht, in das Terrain eines Opel Mokka oder Nissan Juke ein. Das Ergebnis des Italo-Amerikaners wirkt – grob betrachtet – erstaunlich konventionell. Der Renegade ist unter den Windkanalgesichtern der Geradlinige, der optische Kennzeichen vom Ur-Jeep übernimmt: den senkrechten Grill mit Rundaugen, die eckigen Radhäuser oder die aufrechte Frontscheibe.

Allgemein betrachtet zeigt sich das Segment der kleinen Diesel-SUV sehr flexibel: So reicht beispielsweise die Bandbreite bei den Kofferraumvolumina von 830 Litern beim Nissan Juke bis zu 1.793 Litern beim Škoda Yeti. Damit bietet der Tscheche mehr als den doppelten Raum, um sperrige Güter transportieren zu können. Ein ähnliches Bild zeigt sich auch bei der Zuladung: Ein wahrer Lastenträger mit satten 670 Kilogramm ist der Citroën C4 Aircross, dieser bietet gegenüber dem Ford EcoSport mit 361 Kilogramm nahezu die doppelte Zuladung. Auch die für den Vergleich ausgewählte Diesel-Motorisierung von etwa 80 kW (109 PS) hatte aufgrund der eingeschränkten Motorenpaletten in diesem Segment mit großen Schwankungen von bis zu 30 kW wie beim Mitsubishi ASX zu kämpfen. Mit diesen Motorisierungen laufen die kleinen geländegängigen Limousinen in der Spitze zwischen 160 und 200 km/h bei Durchschnittsverbräuchen zwischen 3,1 und 5,4 Litern auf 100 Kilometer (Werksangaben).

Neben der Motorisierung und sicherheitsrelevanten Features wie ABS sowie ESP setzten wir für unseren Kostenvergleich rundum Airbagschutz, Freisprechanlage für Telefone, Klimaanlage, Navigationssystem, Nebelscheinwerfer, Radio mit CD sowie Parksensoren für Front und Heck voraus. Der Einstieg bei den kleinen SUV beginnt mit dem Dacia Duster in der Ausstattungslinie „Laureate“ und einem Netto-Listenpreis ohne Berücksichtigung der Sonderausstattungen von etwa 13.437 Euro. Nach oben wird das Vergleichsfeld durch den Peugeot 4008 HDI FAP 150 Stop & Start in der Ausführung „Allure“ begrenzt. Beim Franzosen sind jedoch alle Mindestanforderungen hinsichtlich der Ausstattung erfüllt, nur das Navigationssystem benötigt eine Extra-Investition. In der Regel jedoch bewegen sich die Nettopreise zwischen 16.378 Euro für den Renault Captur ENERGY dCi 90 Start&Stop und 23.605 Euro beim Citroën C4 Aircross HDi 115 Stop & Start 2WD. Damit sollte der Fuhrparkleiter bei der Anschaffung eines kleinen SUV im Durchschnitt etwa 19.910 Euro einkalkulieren.

Die Einstufung in Energieeffizienzklassen gewinnt auch beim SUV stetig an Relevanz: So versuchen immer mehr Hersteller mit besonders

Sonderwertung Reichweite in km

1.	Citroën C4 Cactus	1.452
2.	Citroën C4 Aircross	1.304
3.	Peugeot 2008	1.250
	Renault Captur	1.250
5.	Peugeot 4008	1.224
6.	Mitsubishi ASX	1.167
7.	Opel Mokka	1.156
8.	Nissan Juke	1.150
9.	Ford EcoSport	1.130
10.	MINI Countryman	1.119
11.	Kia Soul	1.080
12.	Škoda Yeti	1.078
13.	Jeep Renegade	1.043
14.	Dacia Duster	943

Sonderwertung maximales Ladevolumen in Litern

1.	Škoda Yeti	1.793
2.	Dacia Duster	1.636
3.	Opel Mokka	1.372
4.	Kia Soul	1.367
5.	Jeep Renegade	1.297
6.	Ford EcoSport	1.238
7.	Renault Captur	1.235
8.	Mitsubishi ASX	1.219
9.	Peugeot 2008	1.194
10.	Citroën C4 Aircross	1.193
	Peugeot 4008	1.193
12.	Citroën C4 Cactus	1.170
	MINI Countryman	1.170
14.	Nissan Juke	830

Sonderwertung maximale Zuladung in kg

1.	Citroën C4 Aircross	670
2.	Peugeot 4008	560
3.	Mitsubishi ASX	555
4.	Škoda Yeti	545
5.	Kia Soul	537
6.	Dacia Duster	505
7.	Nissan Juke	495
8.	Renault Captur	484
9.	Citroën C4 Cactus	465
10.	Jeep Renegade	440
11.	MINI Countryman	435
12.	Opel Mokka	395
13.	Peugeot 2008	373
14.	Ford EcoSport	361

Sonderwertung Kraftstoffverbr. pro 100 km in Litern

1.	Citroën C4 Cactus	3,1
2.	Renault Captur	3,6
3.	Nissan Juke	4,0
	Peugeot 2008	4,0
5.	MINI Countryman	4,2
6.	Opel Mokka	4,5
7.	Citroën C4 Aircross	4,6
	Ford EcoSport	4,6
	Jeep Renegade	4,6
10.	Peugeot 4008	4,9
11.	Kia Soul	5,0
12.	Škoda Yeti	5,1
13.	Dacia Duster	5,3
14.	Mitsubishi ASX	5,4

umweltschonenden Modellvarianten den strenger werdenden unternehmensinternen CO_2-Richtlinien entgegenzutreten. Dabei zeigt sich das hohe Leergewicht als eine der schwierigsten Hürden, dennoch glänzen alle Vergleichskandidaten mit Energieeffizienzklassen von „A" bis „B". Dank eines kraftstoffsparenden Dieselaggregates stößt der Citroën C4 Cactus lediglich 82 Gramm Kohlenstoffdioxid je Kilometer aus – das bedeutet Energieeffizienzklasse „A+".

Etwa 4,5 Liter Diesel pro 100 Kilometer sollte man im Durchschnitt bei einem kleinen Sport Utility Vehicle für den kombinierten Verbrauch ansetzen. Die Spanne bei den Verbräuchen reicht hier von 3,1 bis 5,4 Liter je 100 Kilometer, was angesichts von Leistungsunterschieden von mehr als 40 Pferdestärken noch sehr homogen ist. In der Sonderwertung „Kraftstoffverbrauch" kann der Citroën C4 Cactus von seinem Motor profitieren. Mit einem kombinierten Verbrauch von 3,1 Litern je 100 Kilometer erzielt der Franzose hier die Spitzenposition. Mit etwas Abstand auf Platz zwei folgt der Renault Captur mit 3,6 Litern je 100 Kilometer.

Auch in der Sonderwertung „Reichweite" liefert der geringe Kraftstoffverbrauch in Kombination mit einem 45-Liter-Tank dem Citroën C4 Cactus genügend Kraftstoffvorrat für 1.452 Kilometer und sichert dem Franzosen damit die Spitzenposition in dieser Kategorie. Mit Tankvolumen zwischen 45 und 63 Litern erreichen fast alle Vergleichskandidaten die 1.000-Kilometermarke. Einzig der Dacia Duster kann durch die Kombination eines 50-Liter-Tanks und eines Durchschnittsverbrauchs von 5,3 Litern je 100 Kilometer hier nur 943 Kilometer Reichweite bieten. Jedoch genügt dies, um etwa auf der 800 Kilometer langen Tour von Bonn nach Mailand einige Abstecher abseits des Asphalts unternehmen zu können.

Beim „maximalen Ladevolumen" zeigen sich teilweise gravierende Unterschiede zwischen den Konkurrenten: So bietet der Škoda Yeti mit seinem 1.793 Liter fassenden Kofferraum mehr als das doppelte Ladevolumen eines Nissan Juke, der hier lediglich über 830 Liter verfügt. Hingegen wirkt das Vergleichsfeld bei der Sonderwertung „Zuladung" weitaus entspannter. Hier bot die Hälfte der Konkurrenten eine überdurchschnittliche Zuladung (mehr als 487 kg) an.

Über alle Vergleichskriterien betrachtet, setzt sich am Ende der Renault Captur ENERGY dCi 90 Start&Stop in der Ausstattungslinie „Dynamique" durch. Dieser überzeugt nicht nur mit seinem Dieselaggregat, sondern kann auch hinsichtlich des Servicenetzes und der Kosten in unserem Vergleich punkten. Auf Platz 2 folgt mit dem Citroën C4 Cactus BlueHDi 100 82g Stop & Start ebenfalls ein Franzose, der bis auf den etwas zu kleinen Kofferraum keinerlei Wünsche offen ließ und dem auf den dritten Rang platzierten Nissan Juke 1.5 dCi somit die Silbermedaille entreißen konnte.

So haben wir gewertet

Der Fokus der Bewertung liegt auf den Leasing-, Betriebs- und Treibstoffkosten. Die jeweils drei günstigsten Fahrzeuge erhalten eine grüne, die jeweils drei teuersten eine rote Markierung. Ebenfalls in die Grün-Rot-Bewertung fließen neben den Ladungsdaten wie Zuladung und dem Kofferraumvolumen der Durchschnittsverbrauch, der CO_2-Ausstoß sowie die Reichweite mit ein, da auch dies wichtige Kriterien für die Nutzung in der Flotte sind. Gleiches gilt für die Dichte des Servicenetzes, denn das entscheidet, wie lange das Fahrzeug im Falle einer Panne oder des normalen Services nicht zur Verfügung steht. Signifikante Abweichungen bei der Garantiezeit oder des Inspektionsintervalls haben wir ebenso bewertet wie das Nichterfüllen der Mindestausstattung. Auch der Listenpreis ist ein Kriterium, entscheidet dieser doch über die steuerliche Belastung bei der Ein-Prozent-Regelung. Alle anderen angegebenen Werte dienen nur der Information.

And the winner is ...

Renault Captur ENERGY dCi 90 Start&Stop

Ganz der Alte

Leichte Retuschen innen und außen halten den Volkswagen Touareg frisch und modern. Im Kern ist der Neue ganz der Alte geblieben, und das ist auch gut so. Flottenmanagement hat den 4x4 bereits zu einer kleinen Ausfahrt entführt.

Manchmal ist der Neuwagen-Kunde froh, dass im Vergleich zum Vorgänger nicht allzu viel verändert wurde. Auf diese Art und Weise hält man sich Neider vom Hals. Wer jetzt also einen neuen Touareg bestellt, muss kaum befürchten, dass dem Nachbarn etwas auffällt – vorausgesetzt freilich, man bleibt bei der gleichen Farbe. Wer indes genau hinsieht, erkennt Unterschiede beim neuesten Touareg-Jahrgang: So präsentiert sich die Frontpartie samt Scheinwerfern und Stoßfängern neu gestaltet – das war's. Weitere Neuigkeiten finden sich denn unter dem Blech. Zum Beispiel leistet die stärkere Ausbaustufe des Dreiliter-V6 TDI nun 262 statt 245 PS, verbraucht aber im Gegenzug 0,6 Liter (je 100 km) weniger. Damit rutscht der Kraxler immerhin eine Effizienzklasse nach oben und erreicht nun „B".

Der modifizierte Touareg steckt voller Assistenzsysteme im Dienste der Sicherheit

Beim Drehmoment haben die Techniker 30 Nm draufgesattelt. Dass Bewährtes besser unangetastet bleibt, zeigt sich beispielsweise an der Automatik – es gibt weiterhin acht Stufen. Und der Wandlerautomat erweist sich einmal mehr als Quell der Sänfte, wechselt beflissen und nahezu unmerklich zwischen den Fahrstufen. Ab 46.743 Euro netto kostet der Touareg V6 in der 262-PS-Ausgabe – 1.681 Euro (netto) mehr muss zahlen, wer mit dem Volkswagen häufiger im Gelände unterwegs ist. Dann gibt es eine Hinterachs-Differenzialsperre, eine höher liegende Karosserie sowie eine Untersetzung für steile Hänge. Ein paar obligatorische Extras bleiben beim Touareg der zweiten Serie freilich auch – so ist es nicht empfohlen, auf das Navigationssystem zu verzichten – ab 1.970 Euro (netto) starten die Preise. Wer möchte, bekommt alle möglichen Assistenten vom autonomen Bremsen über variables Fernlicht bis hin zum Spurwechselwarner. Mehrkosten: Mindestens 2.323 Euro netto.

Volkswagen Touareg V6 TDI SCR

Motor/Hubraum in ccm:	*Sechszyl.-Diesel/2.967*
kW (PS) bei U/min:	*193 (262)/3.800–4.400*
Drehmoment bei U/min:	*580 Nm bei 1.750–3.500*
Getriebe:	*8-Gang-Automatik*
Schadstoffklasse/CO_2-Ausstoß:	*Euro 6/174 g/km*
0–100 in sek/V-max. in km/h:	*7,3/225*
EU-Verbrauch/Reichweite:	*6,6 l/1.288 km (85 l)*
Zuladung kg/Ladevolumen l:	*770/580–1.642*
Typklasse HP/VK/TK:	*22/24/28*
Firmenfahrzeuganteil gesamt:*	*k.A.*
Dieselanteil:	*k.A.*
Basispreis (netto):	***46.743 Euro***
*Betriebskosten pro Monat/km**:*	*911,86/0,36 Euro*

**o. Autovermieter u. o. Tageszulassungen **bei 30.000 km p.a., 36 Monate*

Hochgelegt

Ab sofort kann man den Seat Leon auch als höhergelegte Variante im Offroad-Look ordern. Dank markanter Kotflügel-Verkleidungen wird der auf den Namen X-Perience getaufte Spanier zum attraktiven Hingucker. Flottenmanagement fuhr ihn bereits.

Nicht dass der rassig gezeichnete Seat Leon in der Basis unattraktiv wäre. Doch so mancher Kunde träumt vom trendigen SUV. Wem ein Geländewagen jedoch eine Spur zu dick aufträgt, der kann inzwischen aus dem immer reichhaltiger werdenden Fundus der Kombis im Offroad-Look schöpfen. Bei der spanischen Volkswagen-Tochter heißt dieses Angebot Seat Leon X-Perience und zeichnet sich durch Allradantrieb und mehr Bodenfreiheit (15 Millimeter) gegenüber den konventionellen Versionen aus. Diesel-Interessenten bekommen 110, 150 sowie 184 PS. Wer ein automatisches Getriebe bevorzugt, ist auf die stärkste Ausbaustufe abonniert und muss mindestens 27.781 Euro netto bezahlen. Eine erste Ausfahrt bescheinigt allerdings auch dem Einsteiger mit 110 Pferdchen brauchbare Fahrleistungen – mehr Auto muss man nicht haben. Das manuelle Sechsgang-Getriebe lässt sich übrigens exakt schalten.

Innen erwarten den Passagier eine saubere Verarbeitung, übersichtliche und gut ablesbare Instrumente sowie ein Hauch von High Tech. Auf Wunsch nämlich gibt es einen großen Touchscreen, auf dem nicht zuletzt das Navigationssystem bedienbar ist – Kostenpunkt ab 579 Euro netto inklusive Bluetooth-Freisprechanlage. Sämtliche X-Perience-Varianten rollen mit vielen Sicherheitsfeatures, Klimaautomatik, Radio und Tempomat an den Start. Wer möchte, bekommt anspruchsvolle Assistenzsysteme vom autonomen Bremsen über Spurhaltekontrolle bis hin zum aktiven Tempomat gegen 722 Euro (netto) im Paket – das ist fair. Luxuriös wird der Allrounder mit der 1.252 Euro (netto) kostenden Lederpolsterung. Dann wandert auch gleichzeitig eine Sitzheizung mit an Bord. Für die Diesel-Grundvariante werden mindestens 24.159 Euro netto fällig.

Unter der Haube des Lifestyle-Leon stecken meist freilich die altbewährten TDI-Motoren

Seat Leon X-Perience 1.6 TDI

Motor/Hubraum in ccm:	*Vierzyl.-Diesel/1.598*
kW (PS) bei U/min:	*81 (110)/3.200–4.000*
Drehmoment bei U/min:	*250 Nm bei 1.500–3.000*
Getriebe:	*6-Gang-Schaltung*
Schadstoffklasse/CO_2-Ausstoß:	*Euro 6/122 g/km*
0–100 in sek/V-max. in km/h:	*11,6/187*
EU-Verbrauch/Reichweite:	*4,7 l/1.170 km (55 l)*
Zuladung kg/Ladevolumen l:	*538/587–1.470*
Typklasse HP/VK/TK:	*20/19/23*
Firmenfahrzeuganteil gesamt:*	*k.A.*
Dieselanteil:	*k.A.*
Basispreis (netto):	***24.159 Euro***
*Betriebskosten pro Monat/km**:*	*469,36/0,18 Euro*

**o. Autovermieter u. o. Tageszulassungen **bei 30.000 km p.a., 36 Monate*

Frisch aus Vitoria

Nach der V-Klasse kommt in logischer Konsequenz auch der Vito. Flottenmanagement hat den im spanischen Vitoria vom Band laufenden Mercedes-Transporter bereits unter die Lupe genommen.

Der kleine, aber feine Unterschied liegt im Antrieb: Während die noble V-Klasse lediglich als Hecktriebler um die Ecke kommt, gibt es den sachlicheren Vito in der Basis als Fronttriebler. Dann werkeln 88 oder 114 PS an der Vorderachse und treiben den Transporter durchaus hurtig, nicht aber rasant voran. Wer das möchte, bekommt den an sich schlicht wirkenden Vito auch mit der 190-PS-Dieselmaschine. Wie bei ersten Testfahrten erlebbar wurde, reicht jedoch auch das 136-PS-Aggregat gänzlich aus. Somit wird klar: Wer sich daran macht, einen Mercedes-Transporter der Baureihe W447 zu konfigurieren, braucht Ausdauer – denn die Vielfalt ist enorm. Als Tourer macht er seinem luxuriösen Bruder V durchaus Konkurrenz, doch die Dämmung fällt natürlich nicht ganz so üppig aus, völlig klar. Ein Rappelkiste ist der futuristisch gezeichnete Arbeiter aber mitnichten – so kann er vor allem als kommod gefederter Personentransporter gut und gerne auch mal für längere Strecken eingesetzt werden. Insbesondere mit der modernen Siebenstufen-Wandlerautomatik an Bord wird er vollends zum Gleiter. Die neueste Navi-Generation vom Zulieferer Becker lässt auch die Elektronik-Fraktion auf ihre Kosten kommen. Apropos Kosten. Zwischen netto 19.990 Euro für das Grundmodell als Kasten und mit kurzem Radstand sowie 43.860 Euro (netto) für den langen Vito 119 BlueTEC ist eine ansehnliche Bandbreite drin. Dazu kommt eine große Zahl verschiedener Sonderausstattungen. Darunter sind ebenso Assistenzsysteme aus dem Pkw-Bereich wie zum Beispiel Einparkautomatik inklusive Parksensoren (740 Euro netto). Sogar adaptive LED-Scheinwerfer (1.550 Euro netto) sind für sämtliche Vito-Ausführungen lieferbar.

Der Mercedes Vito ist der richtige Partner fürs Grobe – mit ein bisschen Holz wird er spielend fertig

Mercedes-Benz Vito 114 CDI

Motor/Hubraum in ccm:	*Vierzyl.-Diesel/2.143*
kW (PS) bei U/min:	*100 (136)/3.800*
Drehmoment bei U/min:	*330 Nm bei 1.200–2.400*
Getriebe:	*6-Gang-Schaltung*
Schadstoffklasse/CO_2-Ausstoß:	*Euro 5b+/159 g/km*
0–100 in sek/V-max. in km/h:	*k.A./k.A.*
EU-Verbrauch/Reichweite:	*6,1 l/934 km (57l)*
Zuladung kg/Ladevolumen m^3:	*1.369/6,3*
Typklasse HP/VK/TK:	*k.A.*
Firmenfahrzeuganteil gesamt:*	*k.A.*
Dieselanteil:	*100 %*
Basispreis (netto):	***27.700 Euro***
*Betriebskosten pro Monat/km**:*	*594,01/0,24 Euro*

**o. Autovermieter u. o. Tageszulassungen **bei 30.000 km p.a., 36 Monate*

Klein und schön

Der Citroën C1 geht schon alleine durch seine Formgebung als ziemlich sympathischer Kleinstwagen durch. Da steht ein wahrer City-Profi auf Rädern, der aber auch längere Strecken mühelos abspult.

Da steht er nun, der neue Citroën C1 – nach neun Jahren Bauzeit fällt die frische Brise, die mit dem renovierten Modell durch die Schauräume weht, durchaus kräftig aus. Will heißen: Der optische Unterschied zum Vorgänger fällt drastisch ins Auge. Doch so modern der Basis-Citroën nun anmutet, eine ganz bestimmte Eigenschaft hat er sich bewahrt. So haben die Designer das Kindchen-Schema beibehalten, und der citytaugliche Franzose blickt betont freundlich auf die Straße. Nach dem Einstieg wird es dann aber frecher, und der kleine Fronttriebler regt den Appetit mit schick aussehenden Polsterfarben an. Der Testwagen ist außerdem mit dem elektrischen Faltdach angetreten, das für einen im wahren Sinne des Wortes luftigen Innenraum sorgt. Ordentliche Platzverhältnisse vorn sowie bequeme Stühle machen den Kleinstwagen multifunktionell – im Fond geht es naturgemäß knapper zu.

Das Faltdach des C1 sorgt für frischen Wind in der Fahrgastzelle

Unter der Haube des hier besprochenen Pure Tech 82 werkelt der 1,2 Liter große Dreizylinder aus der PureTech-Linie. Das angemessen kultiviert laufende Triebwerk reicht, um den nicht einmal 1.000 Kilogramm wiegenden Stadtfloh hurtig nach vorn zu treiben. Elf Sekunden sollen bis 100 km/h vergehen, und die Höchstgeschwindigkeit beträgt 170 Sachen. Mindestens 9.201 Euro (netto) muss man ausgeben, um in den Genuss der stärkeren Variante zu kommen. Auf Wunsch gibt es für den C1 luxuriöse Features, die den Franzosen zum erwachsenen Auto machen. Dazu zählen beispielsweise Digitalradio, der große TFT-Schirm, der zusammen mit einem Smartphone auch eine Navigationsfunktion bereithält sowie eine nützliche Rückfahrkamera. In diesem Fall verteuert sich das Angebot um netto 2.630 Euro. Weitere 588 Euro netto bescheren dem kleinen Flitzer gar ein schlüsselloses Schließsystem.

Citroën C1 Pure Tech 82

Motor/Hubraum in ccm:	*Dreizyl.-Otto/1.199*
kW (PS) bei U/min:	*60 (82)/5.750*
Drehmoment bei U/min:	*118 Nm bei 2.750*
Getriebe:	*5-Gang-Schaltung*
Schadstoffklasse/CO_2-Ausstoß:	*Euro 5/99 g/km*
0–100 in sek/V-max. in km/h:	*11,0/170*
EU-Verbrauch/Reichweite:	*4,3 l/814 km (35 l)*
Zuladung kg/Ladevolumen l:	*375/196–780*
Typklasse HP/VK/TK:	*15/15/14*
Firmenfahrzeuganteil gesamt:*	*k.A.*
Dieselanteil:	*0 %*
Basispreis (netto):	***9.201 Euro***
*Betriebskosten pro Monat/km**:*	*328,95/0,13 Euro*

**o. Autovermieter u. o. Tageszulassungen **bei 30.000 km p.a., 36 Monate*

Fordgeschritten

Später als geplant, aber dafür eindrucksvoll startet der neue Mondeo in den deutschen Markt. Mit geballter Technik, verbrauchsoptimierten Motoren und ausgeprägtem Komfort möchte Ford die Kunden überzeugen. Flottenmanagement war bereits mit dem 2,0 TDCi unterwegs.

Der Ford Mondeo schluckt vor allem als Turnier massenhaft Gepäck

Dass Ford etwas tut, weiß man ja dank Werbeslogan schon etliche Jahre. Dass diese Aussage kein leeres Versprechen war, sieht man beim Anblick der jüngst erschienenen Modelle. Nun ist der Mondeo dran – wegen der Produktionsverlegung von Belgien ins spanische Valencia erfolgt die Einführung etwas später als eigentlich gedacht. Aber die Fahrzeuge, die dort vom Band laufen, haben es in sich. Mit der seit dem Facelift-Fiesta eingeführten Frontpartie schaffen die Verantwortlichen es durchaus, den Passanten neugierige Blicke zu entlocken. Kein Wunder, der Mittelklässler sieht einfach richtig gut aus. Und richtig ins Zeug gelegt haben sich die Techniker – so fährt der Hersteller alle Features auf, die Komfort und Sicherheit bringen. Elektronisch regelbare Dämpfer, Massagesitze, autonomes Bremsen, Gurtairbags im Fond sowie LED-Vollscheinwerfer sind nur wenige Beispiele.

Und der erste Fahreindruck? Überarbeitete Dieselmotoren – unabdingbar für die Flotte – mit Euro 6-Einstufung und verbesserter spezifischer Leistung regen den Appetit bereits vor dem Einstieg an. Bis zu 210 PS soll der Zweiliter nun leisten, das Vorgängermodell schaffte 200 PS aus 2,2 Litern Hubraum. Aber ganz so wild haben wir es nicht getrieben und mussten stattdessen mit der 180-PS-Ausbaustufe Vorlieb nehmen, die es wahrlich an nichts fehlen lässt. Nach einer winzigen Anfahrschwäche legt der kultiviert laufende Vierzylinder los und versetzt den Fronttriebler mit Nachdruck in Fahrt. Das Fahrwerk offenbart dabei eine komfortabel-sportive Note und kann ebenso gut Patzer wegbügeln wie den Mondeo dynamisch um die Ecke werfen. Reden wir über Preise: Ab netto 27.268 Euro gibt es den 180-PS-Selbstzünder als Turnier. Das Touchscreen-Navi ist ab 899 Euro (netto) zu haben.

Ford Mondeo Turnier 2.0 TDCi ECOnetic

Motor/Hubraum in ccm:	*Vierzyl.-Diesel/1.997*
kW (PS) bei U/min:	*132 (180)/3.750*
Drehmoment bei U/min:	*340 Nm bei 2.000–3.250*
Getriebe:	*6-Gang-Schaltung*
Schadstoffklasse/CO_2-Ausstoß:	*Euro 6/107 g/km*
0–100 in sek/V-max. in km/h:	*8,5/220*
EU-Verbrauch/Reichweite:	*4,2 l/1.476 km (62 l)*
Zuladung kg/Ladevolumen l:	*813/488–1.630*
Typklasse HP/VK/TK:	*17/24/26*
Firmenfahrzeuganteil gesamt:*	*37 %*
Dieselanteil:	*97,5 %*
Basispreis (netto):	***27.731 Euro***
*Betriebskosten pro Monat/km**:*	*505,77/0,20 Euro*

**o. Autovermieter u. o. Tageszulassungen **bei 30.000 km p.a., 36 Monate*

Schwer auf Kante

Der im Jahr 1999 als Design-Star installierte Volkssportler TT gehört seitdem zum festen Bestandteil unseres Straßenbildes. Nun bringt Audi die dritte Generation auf den Markt, die mit einer markant-technisch gezeichneten Außenhaut glänzt. Flottenmanagement war bereits mit der Dieselvariante unterwegs.

Dass der neue Audi TT ein kühler Technokrat ist, macht bereits sein Äußeres eindrucksvoll klar: Da wäre das geradlinig gezeichnete Tagfahrlicht in LED-Technik. Ab netto 1.025 Euro produzieren die modernen Dioden gar das volle Fahrlicht. Dann die zackigen Linien und scharfkantigen Sicken. Und ein bisschen Tradition ist auch im Spiel: Von der Seite aus wirkt der taufrische TT wie die erste Generation. So weit, so gut – jetzt wird eingestiegen. Innen bekommt der Betrachter die geballte Ladung Technik ab. Es gibt keine mechanischen Anzeigenadeln mehr, stattdessen erstrahlt eine ausladende TFT-Fläche in buntem Licht und kann alle möglichen Informationen in schicker Art und Weise darstellen. Selbst mit Sonnenbrille und bei Gegenlicht gibt es keinerlei Probleme mit dem Ablesen. Und dass anno 2014 auch der Diesel an Bord eines Sportwagens sein muss, leuchtet ein.

Keine Frage, dass Flottenmanagement diesen auch getestet hat, denn für die gewerbliche Kundschaft steht der Selbstzünder an erster Stelle. Wenig Überraschung gibt es bei den Leistungswerten – bekanntermaßen werden 184 PS sowie 380 Nm Drehmoment in den Antriebsstrang gepumpt. Und genau hier liegt der Knackpunkt. Erstens ist es den Entwicklern gelungen, das TT-Nachfolgemodell rund 50 Kilogramm leichter zu konstruieren und zweitens ist der TDI ab sofort auch als Fronttriebler lieferbar, was ihn zusammen mit dem Plus an Power zum feinen Dynamiker und Kostverächter (daher auch „ultra“) avancieren lässt. Und so klingen 7,1 Sekunden bis 100 km/h wie 241 Sachen Spitzentempo absolut realistisch. Gegen netto 2.092 Euro gibt es ein umfangreich ausgestattetes Navigationssystem, das selbstverständlich auch eine Bluetooth-Freisprechanlage beinhaltet. Der Tempomat schlägt mit 243 Euro (netto) zu Buche.

Das gesteppte Leder passt hervorragend zu dem schicken Sportwagen

Audi TT 2.0 TDI ultra

Motor/Hubraum in ccm:	*Vierzyl.-Diesel/1.968*
kW (PS) bei U/min:	*135 (184)/3.500–4.000*
Drehmoment bei U/min:	*380 Nm bei 1.750–3.250*
Getriebe:	*6-Gang-Schaltung*
Schadstoffklasse/CO_2-Ausstoß:	*Euro 6/110 g/km*
0–100 in sek/V-max. in km/h:	*7,1/241*
EU-Verbrauch/Reichweite:	*4,2 l/1.190 km (50 l)*
Zuladung kg/Ladevolumen l:	*325/305*
Typklasse HP/VK/TK:	*15/23/23*
Firmenfahrzeuganteil gesamt:*	*k.A.*
Dieselanteil:	*k.A.*
Basispreis (netto):	***30.168 Euro***
*Betriebskosten pro Monat/km**:*	*k.A.*

**o. Autovermieter u. o. Tageszulassungen **bei 30.000 km p.a., 36 Monate*

Zweite Halbzeit

Mit geschärftem Design und sparsameren Motoren geht der Porsche Cayenne in seine zweite Amtszeit. Flottenmanagement war mit dem kraxelfähigen Zuffenhausener bereits unterwegs.

Dass der modifizierte Cayenne keine Revolution werden würde, war klar. So zieren den begehrten Geländewagen leichte optische Retuschen – flacher gestaltete Rückleuchten sowie eine neu gezeichnete Haube samt überarbeiteter Frontpartie. Ein bisschen einschneidender sind die Veränderungen unter dem Blech – so bekommt der Kunde mit dem Cayenne S keinen freisaugenden Achtzylinder mehr, sondern einen Sechsender mit Turboaufladung. Diesel-Fahrer, und die werden im Flottenbereich vorwiegend anzutreffen sein, dürfen sich über 17 zusätzliche Pferdchen (262 PS) sowie einen halben Liter Kraftstoffersparnis je 100 Kilometer freuen. Demnach kommt der Basis-Selbstzünder nun auf 6,6 Liter und verbessert sich damit um eine Klasse auf das Effizienzlabel „B“. Wie gewohnt bleibt es in puncto Kraftübertragung bei einer achtstufigen Wandlerautomatik.

Und so zeichnet sich der ausladende 4x4 weiterhin vor allem durch ausgeprägten Fahrkomfort aus; kommode Sessel und ein großzügiges Raumangebot machen den Porsche zum noblen Cruiser. Einer übrigens, der mit fast 1.800 Litern Laderaumvolumen ordentlich anpacken kann bei Bedarf. Selbstredend darf der Cayenne bis zu dreieinhalb Tonnen an den Haken nehmen. Der Grundpreis des Diesels beläuft sich auf netto 55.680 Euro. Dafür gibt es neben der vollen Sicherheitsausrüstung und Klimaautomatik auch eine automatische Heckklappe, ein umfassendes 100 Watt-Radiosystem (400 Euro netto extra für einen Digitaltuner) sowie Tempomat. Insbesondere Flottenkunden werden jedoch kaum umhinkommen, zum 2.850 Euro (netto) teuren Navigationssystem zu greifen. Mindestens 550 Euro zuzüglich Mehrwertsteuer verlangt der Hersteller für die Bluetooth-Freisprechanlage.

Der Cayenne-Innenraum war schon immer eine Kommandozentrale und ist es auch nach dem Facelift geblieben

Porsche Cayenne Diesel

Motor/Hubraum in ccm:	*Sechszyl.-Diesel/2.967*
kW (PS) bei U/min:	*193 (262)/4.000*
Drehmoment bei U/min:	*580 Nm bei 1.750–2.500*
Getriebe:	*8-Gang-Automatik*
Schadstoffklasse/CO_2-Ausstoß:	*Euro 6/173 g/km*
0–100 in sek/V-max. in km/h:	*7,2/221*
EU-Verbrauch/Reichweite:	*6,6 l/1.288 km (85l)*
Zuladung kg/Ladevolumen l:	*760/618–1.728*
Typklasse HP/VK/TK:	*23/27/29*
Firmenfahrzeuganteil gesamt:*	*k.A.*
Dieselanteil:	*über 75 %*
Basispreis (netto):	***55.680 Euro***
*Betriebskosten pro Monat/km**:*	*1.207,29/0,48 Euro*

**o. Autovermieter u. o. Tageszulassungen **bei 30.000 km p.a., 36 Monate*

Da geht noch was!

Mit dem Renegade geht Jeep ins kompakte SUV-Segment und könnte einen Verkaufsschlager landen. Flottenmanagement hat sich an eine erste Bestandsaufnahme gemacht.

Im heiß umkämpften Markt der kompakten SUV gibt es ab sofort einen heißen Wettbewerber mehr: Jeep möchte sich seinen Teil des Kuchens nicht entgehen lassen und installiert mit dem Renegade einen ausdrucksstarken Vertreter. Nicht zuletzt ist diese Offerte deshalb so interessant, weil sie vom Frontantrieb (für Kunden, die nur SUV-Optik wollen) über Allrad (für Leute, die im Winter ungerne steckenbleiben) bis hin zur Variante mit Geländeuntersetzung die volle Bandbreite bietet. Darüber hinaus gibt es Schmankerl wie Lenkradheizung oder Neungang-Wandlerautomatik. Bekannte Konzernmotoren sorgen für Bewegung; vor allem der 170 PS starke Diesel mit früh (ab 1.750 Touren) anliegenden 350 Nm macht in Verbindung mit Automaten eine gute Figur.

Bei umgeklappter Rücksitzlehne wird der kompakte Renegade zum Lademeister

Der Preis ab 16.722 Euro (netto) ist eine Ansage. Für diesen Kurs gibt es zwar nur den Basisbenziner mit 110 PS, aber das Auto ist durch und durch attraktiv. Zumal mit Klimaanlage und Radio die wichtigsten Dinge bereits abgehandelt sind. Der mit netto 26.806 Euro teure Trailhawk dagegen bietet alles, was gut und teuer ist. Dazu zählen auch luxuriöse Positionen wie Bluetooth-Freisprechanlage, elektrisch verstellbare Sitze oder Tempomat. Unbedingt an Bord sollten Features à la Navigationssystem – im Paket mit einem Soundsystem beispielsweise für 1.000 Euro netto zu haben. Gegen netto 663 Euro wandern Einparkautomatik, Rückfahrkamera sowie Totwinkel-Warner an Bord. Außerdem praktisch: Beim rückwärtigen Ausparken warnt ein Piepton vor heraneilenden Fahrzeugen. Investiert werden sollten darüber hinaus 747 Euro netto Regensensor und Xenonlicht. Viel Licht spendet das netto 1.000 Euro kostende MySky-Schiebedach; dessen hintere Hälfte ist gar herausnehmbar.

Jeep Renegade 2.0 Multijet

Motor/Hubraum in ccm:	*Vierzyl.-Diesel/1.956*
kW (PS) bei U/min:	*125 (170)/3.750*
Drehmoment bei U/min:	*350 Nm bei 1.750*
Getriebe:	*9-Gang-Automatik*
Schadstoffklasse/CO_2-Ausstoß:	*Euro 6/155 g/km*
0–100 in sek/V-max. in km/h:	*8,9/196*
EU-Verbrauch/Reichweite:	*5,9 l/813 km (48 l)*
Zuladung kg/Ladevolumen l:	*470/351–1.297*
Typklasse HP/VK/TK:	*k.A.*
Firmenfahrzeuganteil gesamt:*	*k.A.*
Dieselanteil:	*k.A.*
Basispreis (netto):	***26.806 Euro***
*Betriebskosten pro Monat/km**:*	*680,60/0,20 Euro*

**o. Autovermieter u. o. Tageszulassungen **bei 30.000 km p.a., 36 Monate*

Dieselmotor 2.0

Volvo weitet seine neue Motorengeneration sowie die ebenfalls neuen Getriebe langsam, aber sicher aus. Flottenmanagement war mit dem XC60 D4 unterwegs, der mit moderner Achtgang-Automatik an den Start rollte.

Kaum zu glauben, dass sämtliche Leistungsvarianten des Volvo-Motorbaukastens künftig zwei Liter Hubraum haben – aber es ist wahr und gilt zumindest für die etwas höher positionierten Modelle. Beim XC60 D4 bedeutet das 181 PS, damit steht das als Fronttriebler daherkommende Kompakt-SUV richtig gut im Saft. Ein Mangel an Power muss man hier wahrlich nicht beklagen – sobald der Lader Druck aufbaut, schiebt das Triebwerk bullig an und kann die vorderen Pneus je nach Gasfuß oder Untergrund in Verlegenheit bringen. Für die Übersetzungswechsel sorgte im Falle des Testwagens die neu eingeführte Achtstufen-Wandlerautomatik und glänzte mit butterweichen Schaltvorgängen. Niedrige Drehzahlen auf der Autobahn unterstützen das Aggregat beim nachhaltigen Umgang mit dem Kraftstoff.

Solide Verarbeitung und die typisch skandinavische Architektur finden die Kunden im XC60

Wer maximalen Fahrkomfort genießen möchte, sollte auf den Automaten keineswegs verzichten. Darüber hinaus tragen die markentypisch kommoden Sessel zur Reisetauglichkeit des Schweden bei. Die Innenarchitektur mit der schwebenden Mittelkonsole ist ein Evergreen in der skandinavischen Interieur-Kultur. Ab 34.159 Euro netto ist der XC60 D4 mit Automatik zu haben – dafür bremst der Fronttriebler autonom und bietet Klimaautomatik wie Radio. Empfehlenswert ist das 1.638 Euro (netto) teure Businesspaket inklusive Bluetooth-Freisprechanlage, größerem Farbmonitor sowie Festplatten-Navigationssystem. Gegen weitere 1.806 Euro netto gibt es zahlreiche Assistenten inklusive Fußgängererkennung, Spurhaltewarnung sowie kamerabasierte Verkehrszeichen-Detektion. Außerdem warnt das System vor Querverkehr beim rückwärtigen Ausparken und verfügt über einen aktiven Tempomat, der das Fahrzeug bis zum Stillstand herunterbremst.

Volvo XC60 D4

Motor/Hubraum in ccm:	*Vierzyl.-Diesel/1.969*
kW (PS) bei U/min:	*133 (181)/4.250*
Drehmoment bei U/min:	*400 Nm bei 1.750–2.500*
Getriebe:	*8-Gang-Automatik*
Schadstoffklasse/CO_2-Ausstoß:	*Euro 6/124 g/km*
0–100 in sek/V-max. in km/h:	*8,5/210*
EU-Verbrauch/Reichweite:	*4,7 l/1.489 km (70 l)*
Zuladung kg/Ladevolumen l:	*486/495–1.455*
Typklasse HP/VK/TK:	*20/19/24*
Firmenfahrzeuganteil gesamt:*	*k.A.*
Dieselanteil:	*k.A.*
Basispreis (netto):	***34.159 Euro***
*Betriebskosten pro Monat/km**:*	*642,99/0,25 Euro*

**o. Autovermieter u. o. Tageszulassungen **bei 30.000 km p.a., 36 Monate*

SUV-Zuwachs

Trotz Diskussionen über Ressourcen boomt das Segment der Geländewagen nach wie vor. Vor allem sportive Luxus-SUV erfreuen sich großer Beliebtheit. Genau die richtige Zeit für Lexus, einen weiteren, diesmal kompakteren Lifestyle-Kraxler zu installieren, den es auch mit lediglich einer angetriebenen Achse gibt.

Der erste Blick auf den neuen Lexus NX300h beweist: Ein Auto für bescheidene Interessenten ist das nicht. Der jüngste Nobeljapaner der Toyota-Tochter baggert mit riesigem Kühlergrill, einem abwechslungsreichen Spiel der Linien sowie fast schon ein wenig überstylten Leuchteinheiten. Doch warum immer langweilige Autos bauen mit schnurgeraden Strichen? Auch das Interieur des NX ist alles andere als langweilig und ein ziemliches Paradies für Technik-Fans. Denn es wimmelt nur so vor Knöpfchen, was an eine große Kommandozentrale erinnert. Immerhin: Mit dem speziellen Touchpad, der das Menü curserähnlich ansteuert, kommt man intuitiv zurecht.

Und auch mit dem Hybridantrieb – eine andere Motorisierung ist zum Marktstart nicht vorgesehen. Mit 197 PS Systemleistung ist der NX nicht gerade schwach auf der Brust. Die Leistung ergibt sich aus einem 155 PS starken Vierzylinder-Benziner plus E-Maschine mit 143 PS. Wer die Allrad-Variante bestellt, bekommt noch einen weiteren Elektromotor (68 PS), der die Hinterräder antreibt. Allerdings bleibt die Gesamtleistung dennoch gleich. In der Praxis fühlt sich der komplexe leistungsverzweigte Antrieb (E-Motor und Verbrenner sind über ein Planetengetriebe miteinander verbunden) so ein bisschen nach klassischem CVT-Getriebe an; bei Vollgas steigt die Drehzahl und verharrt oben. Gefühlt marschiert der NX recht gut, und auch für die Laufkultur müssen es nicht immer sechs Zylinder sein. Der mit allen erdenklichen Assistenten lieferbare Allrounder kostet mindestens 33.445 Euro netto – für die Version E-Four ruft Lexus 34.873 Euro auf. Das Festplatten-Navigationssystem schlägt bei der Basisausgabe mit 798 Euro (netto) Aufpreis zu Buche.

Viele Knöpfchen, aber Sexappeal – das Interieur des NX gefällt

Lexus NX 300h E-Four

Motor/Hubraum in ccm:	*Vierzyl.-Otto/2.494*
E-Motoren kW (PS):	*105 (143) vo./50 (68) hi.*
Drehmoment:	*270 Nm vo./139 Nm hi.*
Systemleistung: kW (PS)	*145 (197)*
kW (PS) bei U/min:	*114 (155)/5.700*
Drehmoment bei U/min:	*210 Nm bei 4.200–4.400*
Getriebe:	*Automatik (leistungsverzweigt)*
Schadstoffklasse/CO_2-Ausstoß:	*Euro 6/117 g/km*
0–100 in sek/V-max. in km/h:	*9,2/180*
EU-Verbrauch/Reichweite:	*5,1 l/1.098 km (56 l)*
Zuladung kg/Ladevolumen l:	*600/555–1.600*
Typklasse HP/VK/TK:	*20/29/26*
Firmenfahrzeuganteil gesamt:*	*33 %*
Dieselanteil:	*0 %*
Basispreis (netto):	***34.073 Euro***
*Betriebskosten pro Monat/km**:*	*833,76/0,33 Euro*

**o. Autovermieter u. o. Tageszulassungen **bei 30.000 km p.a., 36 Monate*

Elektro-Seele

Mit dem Kia Soul EV betritt ein weiteres Elektrofahrzeug die Bühne. Der stylische Van dürfte als Stromer vor allem die urbane Bevölkerung ansprechen. Flottenmanagement hat den ungewöhnlichen Koreaner bereits getestet.

Auch wenn's nicht so aussieht: Dieser Kia „tankt" Strom statt Benzin

Da ist ja ein Kia Soul! Okay, das ist kein über Gebühr ungewöhnliches Bild. Doch diesmal liegen die Dinge anders. Kennern fällt der Kühlergrill auf, der in diesem Fall eine geschlossene Fläche statt Lamellen aufweist. Jawohl, es handelt sich eindeutig um einen Soul EV. Wer ein solches Exemplar an der Ampel erwischt und wartet, bis sich der Fronttriebler in Bewegung setzt, dürfte durch das fehlende Verbrenner-Geräusch bestätigt werden. Innen sorgt der Digitaltacho für Identifikation – ansonsten gleicht er der Diesel- oder Otto-Ausgabe. Aber jetzt wird losgefahren: Lautlos und druckvoll prescht der 110-PS-Stromer davon. Dass quasi ab der ersten Umdrehung satte 285 Nm Zugkraft anliegen, wirkt sich angenehm auf das Fahrgefühl aus.

Gewöhnen muss man sich an die etwas synthetisch wirkende Bremse; doch die muss man kaum betätigen, denn wer den Wählhebel auf „B" stellt, erlebt einen stark rekuperierenden und damit gleichzeitig verzögernden Soul. Dann reicht das Lupfen des Fahrpedals aus, um den Van zum Stillstand zu bringen, während der Lithium-Ionen-Akku lädt. Laden, das ist derzeit noch die Crux bei den Stromern: Wer nicht gerade eine Steckdose in der Garage und am Arbeitsplatz hat, muss auf die Ladesäulen-Infrastruktur ausweichen, was ein gewisses Umdenken erfordert. Doch mit ein bisschen Gewöhnung kommt man mit dem lautlosen Soul ganz gut klar und kann ihn bis zu einem gewissen Maße auch im Alltag einsetzen. Mit einem Basis-Kurs von netto 25.873 Euro ist er außerdem fair eingepreist. Immerhin beinhaltet die volle Ausstattung auch Dinge wie Bluetooth-Freisprechanlage, Digitalradio, Navigationssystem und Tempomat. Sogar die bei Kia übliche Siebenjahres-Garantie genießt der Soul EV in vollem Umgang inklusive der Batterie.

Kia Soul EV

Motor/Hubraum in ccm:	*Elektromotor*
kW (PS) bei U/min:	*81 (110)/2.730–8.000*
Drehmoment bei U/min:	*285 Nm bei 1–2.730*
Getriebe:	*kein Getriebe*
Schadstoffklasse/CO_2-Ausstoß:	*–/0 g/km*
0–100 in sek/V-max. in km/h:	*11,2/145*
EU-Verbrauch/Reichweite:	*14,7 kWh (100km)/212 km*
Zuladung kg/Ladevolumen l:	*395/281–891*
Typklasse HP/VK/TK:	*17/20/21*
Firmenfahrzeuganteil gesamt:*	*k.A.*
Dieselanteil:	*0 %*
Basispreis (netto):	***25.873 Euro***
*Betriebskosten pro Monat/km**:*	*k.A.*

**o. Autovermieter u. o. Tageszulassungen **bei 30.000 km p.a., 36 Monate*

Behände im Gelände

Der Škoda Yeti ist ein schicker und bedingt durch seine Karosserieform ausgefallener Allrounder, der als 4x4-Variante auch im leichten Gelände sowie auf Matsch und Schnee eine gute Figur macht. Einen solchen hat Flottenmanagement unter die Lupe genommen.

Es ist immer die gleiche Geschichte: Die meisten SUV-Fahrer bleiben dem Gelände fern. Noch lange kein Grund, auf Allradantrieb zu verzichten. Wer bereits auf Schnee und Eis unterwegs war, weiß, wie nützlich zwei angetriebene Achsen sein können. Der eigenwillige und mindestens genauso praktische Yeti kann als 4x4 geliefert werden. Flottenmanagement hat sich der 170 PS starken TDI-Version mit zwei Litern Hubraum angenommen. Und wer jetzt denkt, der nützliche (1.760 Liter Gepäckraumvolumen) Tscheche sei spießig, sollte sich mal die hier angetretene Monte Carlo-Version anschauen. Dann kommt der kantig gestylte Crossover in markanter Zweifarb-Lackierung daher; rote Flanken sowie das schwarze Dach samt A- und Abschluss-Säulen verleihen dem Kraxler zusammen mit den ebenfalls schwarzen Alus durchaus Sexappeal. Innen bestechen kommode Stühle mit schwarz-rot-weißer Stoffpolsterung.

Der Testwagen rollte außerdem mit sechsstufigem Doppelkupplungsgetriebe an. Damit werden weite Reisen und ebenso nerviger Stadtverkehr zur erträglichen Sache. Außerdem schaltet der Automat ruckfrei und weich. Viele clevere Ablagen und ein vorzügliches Raumangebot machen den Yeti zum allzeit angenehmen Partner. Die hübsche Monte Carlo-Variante schlägt in der starken Dieselausgabe mit netto 27.974 Euro zu Buche und kommt bereits als Basis recht üppig ausgestattet daher. So zählen neben Klimaanlage, Radio und einer umfangreichen Sicherheitsausrüstung beispielsweise Parksensoren, Sitzheizung, Tempomat und Xenonlicht zur Serie. Allerdings kostet das Navigationssystem 747 Euro (netto) Aufpreis. Die Einparkautomatik kostet 495 Euro (netto), das schlüssellose Schließsystem 327 Euro (netto) extra.

Neben einem üppigen Ladevolumen sorgen Haken, Netze und eine Steckdose für jede Menge Praxistauglichkeit (li.)

Škoda Yeti 2.0 TDI 4x4 Monte Carlo

Motor/Hubraum in ccm:	*Vierzyl.-Diesel/1.968*
kW (PS) bei U/min:	*125 (170)/4.200*
Drehmoment bei U/min:	*350 Nm bei 1.750–2.500*
Getriebe:	*6-Gang-Doppelkuppl.*
Schadstoffklasse/CO_2-Ausstoß:	*Euro 5/164 g/km*
0–100 in sek/V-max. in km/h:	*8,6/197*
EU-Verbrauch/Reichweite:	*6,3 l/952 km (60 l)*
Zuladung kg/Ladevolumen l:	*545/310–1.760*
Typklasse HP/VK/TK:	*16/18/21*
Firmenfahrzeuganteil gesamt:*	*k.A.*
Dieselanteil:	*k.A.*
Basispreis (netto):	***27.974 Euro***
*Betriebskosten pro Monat/km**:*	*591,74/0,24 Euro*

**o. Autovermieter u. o. Tageszulassungen **bei 30.000 km p.a., 36 Monate*

A6-Appeal

Mit modifizierter Optik und überarbeiteten Motoren geht der Audi A6 in seine zweite Lebenshälfte. Flottenmanagement hat den 2,0 TDI ultra mit Siebengang-Doppelkupplungsgetriebe unter die Lupe genommen. Mehr Auto braucht man nicht.

Edle Materialien und beste Verarbeitung gehören zu den Audi-Tugenden (li.)

Wenngleich Hubraum eine schöne Sache ist – man kommt auch mit wenig davon aus und wird an der Tankstelle belohnt. Das zeigt der 190 PS starke Audi A6 2,0 TDI ultra einmal mehr, dem lediglich viereinhalb Liter Sprit genügen, was ihm die Effizienzklasse A+ beschert. Wer möchte, bekommt den Zweiliter neuerdings sogar mit 150 PS, aber in der stärkeren Ausführung bereitet er freilich mehr Fahrspaß bei gleichem Verbrauch. Sobald 400 Nm Spitzendrehmoment über die Vorderräder herfallen, was übrigens schon ab 1.750 Umdrehungen eintritt, überzeugt der Ingolstädter mit kräftigem Vortrieb. Das weich schaltende Doppelkupplungsgetriebe mit sieben Gängen dürfte die erste Wahl für Langstrecken-Nutzer sein und ist den Aufpreis von netto 1.891 Euro allemal wert.

Der behutsam weiterentwickelte Business-klässler mutet ab sofort einen Tick potenter an, was an den trapezförmigen Auspuff-Endrohren liegt. Zahlreiche Optimierungen, wozu beispielsweise leichte GFK-Federn zählen, machen den Audi attraktiver denn je. Mindestens 34.537 Euro netto sind für die 190 PS starke Variante zu entrichten; der Aufpreis für den Kombi beträgt netto 2.101 Euro. Sämtliche Varianten kommen mit Klimaanlage, Radio, Tempomat sowie Xenonlicht daher. Eine nicht enden wollende Liste für Sonderausstattungen bieten unzählige Möglichkeiten, den A6 zu individualisieren. Empfehlenswert sind die neuartigen LED-Matrix-Scheinwerfer (2.042 Euro netto), die mit Hilfe einer Kamera entgegenkommende Fahrzeuge erkennen und einzelne Leuchtsegmente ausschalten können, um stets Blendfreiheit zu gewährleisten. Ohne Frage muss auch das umfangreiche Navigationssystem mit Flash-Speicher an Bord: Kostenpunkt 2.840 Euro netto.

Audi A6 2.0 TDI ultra

Motor/Hubraum in ccm:	*Vierzyl.-Diesel/1.968*
kW (PS) bei U/min:	*140 (190)/3.800–4.200*
Drehmoment bei U/min:	*400 Nm bei 1.750–3.000*
Getriebe:	*7-Gang-Doppelkuppl.*
Schadstoffklasse/CO_2-Ausstoß:	*Euro 6/113 g/km*
0–100 in sek/V-max. in km/h:	*8,2/232*
EU-Verbrauch/Reichweite:	*4,4 l/1.659 km (73 l)*
Zuladung kg/Ladevolumen l:	*505/530*
Typklasse HP/VK/TK:	*19/23/27*
Firmenfahrzeuganteil gesamt:*	*k.A.*
Dieselanteil:	*k.A.*
Basispreis (netto):	***34.537 Euro***
*Betriebskosten pro Monat/km**:*	*578,76/0,23 Euro*

**o. Autovermieter u. o. Tageszulassungen **bei 30.000 km p.a., 36 Monate*

Sparsamer Löwe

Peugeot hält den 508 mit einem Bündel an Maßnahmen frisch. Flottenmanagement erklärt, warum die praktische Mittelklasse auf jeden Fall eine Probefahrt wert ist. Vor allem mit den neuen Euro-6-Dieseln.

Nachdem sich die Gesichter von Peugeot 208 und 308 so langsam in die Köpfe der Interessenten einbrennen, ist beim 508 moderate Anpassung nötig. Also blickt auch er jetzt mit dem markanten Antlitz der neuen Generation in die Menschenmenge, sodass er frisch gestärkt in den Kampf um Anteile ziehen kann. Nach dem Einstieg fallen weitere Modifikationen auf. So gibt es bei den renovierten 508-Jahrgängen analog zu den kleineren Brüdern ebenfalls die aktuelle Navi-Ausbaustufe mit intuitiv bedienbarem Touchscreen. Allerdings lässt sich die Klimaautomatik noch immer separat steuern – gar keine schlechte Idee. Auch unter dem Blech hat sich etwas getan, da wären insbesondere die neuen Euro-6-Selbstzünder, die Peugeot indes schon kurz vor dem Facelift eingeführt hat.

Gepäcknetz und JBL-Soundsystem – Nutzen und Lifestyle müssen sich nicht ausschließen

Doch welchen nehmen? Den ab netto 27.226 Euro teuren und 150 PS starken Diesel (SW) mit gut schaltbarem Sechsgang-Getriebe oder doch lieber die 180 PS-Version (ab netto 31.554 Euro)? Es gibt freilich einen spürbaren Leistungsunterschied, wobei die schwächere der beiden Euro-6-Ausgaben keineswegs schlapp im Antritt ist. Wer aber maximal souveränen Durchzug und eine weich agierende Wandler-Automatik möchte, muss eben etwas tiefer in die Tasche greifen. Verbräuche von weniger als fünf Litern je 100 km machen die starken Löwen zu wirtschaftlichen Offerten. Die Serienausstattung ist mit Features wie Bluetooth-Freisprechanlage, Klimaanlage und Tempomat ordentlich bestückt. Der BlueHDI 180 verfügt gar frei Haus über ein Navigationssystem mit 4-GB-Flashspeicher. Gegen netto 1.084 Euro bekommt man LED-Vollscheinwerfer. Diverse Assistenten wie Einparkhilfe, Rückfahrkamera sowie Totwinkel-Alarm (655 Euro netto) machen das Autofahrer-Leben leichter.

Peugeot 508 SW BlueHDI 150

Motor/Hubraum in ccm:	*Vierzyl.-Diesel/1.997*
kW (PS) bei U/min:	*110 (150)/4.000*
Drehmoment bei U/min:	*370 Nm bei 2.000*
Getriebe:	*6-Gang-Schaltung*
Schadstoffklasse/CO_2-Ausstoß:	*Euro 6/110 g/km*
0–100 in sek/V-max. in km/h:	*9,1/210*
EU-Verbrauch/Reichweite:	*4,2 l/1.714 km (72 l)*
Zuladung kg/Ladevolumen l:	*605/348–1.214*
Typklasse HP/VK/TK:	*18/23/25*
Firmenfahrzeuganteil gesamt:*	*k.A.*
Dieselanteil:	*81 %*
Basispreis (netto):	***27.226 Euro***
*Betriebskosten pro Monat/km**:*	*453,14/0,18 Euro*

**o. Autovermieter u. o. Tageszulassungen **bei 30.000 km p.a., 36 Monate*

Nicht immer Benzin

Der Golf GTE vereint elektrisches sowie hybridisches Fahren und verleiht dem grün angehauchten Kompakten ein sportliches Naturell. Flottenmanagement hat den 204 PS-Kandidaten bereits gefahren.

Plug-in-Hybride haben Zukunft, das steht fest. Denn sie glänzen mit CO_2-Bestwerten und geizen nicht mit Leistung. Es ist schließlich kein Zufall, dass Volkswagen seinen Golf GTE mit karierten Polstern ausstattet, und auch das Namenskürzel hat seinen Grund: Beide sollen an die Legende GTI erinnern. Mit 204 PS Systemleistung steht der untere Mittelklässler ja auch nicht schlecht im Futter und bietet schon auf dem Papier appetitliche Werte. So soll er lediglich 7,6 Sekunden bis Landstraßen-Tempo benötigen – das ist ein Wort und schreit nach einem praktischen Versuch. Wer die maximale Performance aus dem Wolfsburger herausholen möchte, muss auf die GTE-Taste drücken. Dann zerren der 102 PS starke Stromer sowie der 1,4 Liter große Benziner (150 PS) mit vereinten Kräften an der Vorderachse, während der Soundgenerator akustisch nachhilft.

Die Karositze des GTE erinnern doch verdächtig an die des GTI

Welcher Motor gerade wie am Antrieb beteiligt ist und die Kräfte durch das sechsstufige Doppelkupplungsgetriebe treibt, kann man auf dem Display sehen. Interessant für Pendler mit Steckdose in der Garage freilich ist der rein elektrische Fahrbetrieb. Dann allerdings geht es gemächlicher voran; bei 130 km/h ist Schluss, doch die Reichweite ohne lokale Emissionen beträgt immerhin 50 Kilometer. Für einen Grundpreis von netto 31.008 Euro bringt der Doppelherz-Golf Klimaanlage, LED-Scheinwerfer, Parksensoren, Radio und Sitzheizung mit. Interessant ist das netto 1.609 Euro teure Assistenzpaket inklusive autonomem Bremsen, Ausparkautomatik, automatisch abblendendem Innenspiegel, variabler Scheinwerfer mit Dauerfernlicht, Radartempomat sowie Spurhalte-Alarm. Das umfangreich ausstaffierte Bildschirm-Navigationssystem schlägt mit 1.558 Euro (netto) zu Buche.

Volkswagen Golf GTE

Motor/Hubraum in ccm:	*Vierzyl.-Otto/1.395*
***E-Motor** kW (PS) bei U/min:*	*75 (102)/2.500*
Systemdrehmoment:	*350 Nm*
Systemleistung: kW (PS)	*150 (204)*
kW (PS) bei U/min:	*110 (150) bei 5.000–6.000*
Drehmoment bei U/min:	*250 Nm bei 2.000*
Getriebe:	*6-Gang-Doppelkuppl.*
Schadstoffklasse/CO_2-Ausstoß:	*Euro 6/35 g/km*
0–100 in sek/V-max. in km/h:	*7,6/222*
EU-Verbrauch/Reichweite:	*1,5 l/940 km*
Zuladung kg/Ladevolumen l:	*496/272–1.162*
Typklasse HP/VK/TK:	*k.A.*
Firmenfahrzeuganteil gesamt:*	*k.A.*
Dieselanteil:	*0 %*
Basispreis (netto):	***31.008 Euro***
*Betriebskosten pro Monat/km**:*	*k.A.*

**o. Autovermieter u. o. Tageszulassungen **bei 30.000 km p.a., 36 Monate*

Allround-Allradler

Der neue Nissan X-Trail kommt deutlich weniger rustikal daher als seine Vorgänger, bleibt aber dennoch kompetent in puncto Allrad. Vorausgesetzt, man bestellt ihn in der 4x4-Ausführung. Flottenmanagement hat genau so ein Exemplar unter die Lupe genommen.

Der Nissan X-Trail ist dank großem Heckabteil der perfekte Ladekünstler

Da die meisten SUV-Käufer ohnehin nicht ins Gelände fahren, hat sich Nissan wohl dazu entschieden, den neuen X-Trail auch als Fronttriebler anzubieten. Wer aber möchte, bekommt ihn weiterhin als Allrad-Variante. Nun ist der gefällig gezeichnete Japaner sicherlich kein Kraxel-Virtuose, doch Kunden in kalten und schneereichen Regionen werden auf den 4x4-Modus kaum verzichten wollen. Bei griffigen Fahrbahnverhältnissen wird der 1,6-Liter-Diesel dennoch nur per Vorderachse angetrieben; drehen die Räder durch, veranlasst die Elektronik, auch der Hinterachse Moment zuzuweisen. Per Schalter lässt sich die Kraftverteilung auch auf 50:50 blocken.

Die Motorenauswahl gibt derzeit keinen Anlass für Kopfzerbrechen – Nissan bietet lediglich den Vierzylinder mit 130 PS an. Der reicht auch locker, um im Alltagsverkehr mitzuschwimmen. Das manuelle Sechsgang-Getriebe lässt sich leichtgängig schalten. Desweiteren zeichnet sich der X-Trail durch großzügige Platzverhältnisse aus. Selbst großgewachsene Personen kommen luftig in der zweiten Reihe unter, um flockig einige hundert Kilometer am Stück abzuspulen. Auf Wunsch lässt sich eine dritte Sitzreihe (672 Euro netto) installieren, auf der es dann naturgemäß nicht mehr ganz so kommod zugeht. Wer den Allradler in der 31.084 Euro netto teuren Tekna-Version ordert, bekommt sogar exotische Features wie LED-Vollscheinwerfer frei Haus. Ihren luxuriösen Touch bekundet diese Linie mit elektrischer Heckklappe, Ledersitzen, Panorama-Schiebedach sowie schlüssellosem Schließsystem. Empfehlenswert ist das 1.680 Euro (netto) teure Paket mit Bluetooth-Freisprechanlage, Einparkautomatik, Navigationssystem und Rückfahrkamera.

Nissan X-Trail 1.6 dCi 4x4

Motor/Hubraum in ccm:	*Vierzyl.-Diesel/1.598*
kW (PS) bei U/min:	*96 (130)/4.000*
Drehmoment bei U/min:	*320 Nm bei 1.750*
Getriebe:	*6-Gang-Schaltung*
Schadstoffklasse/CO_2-Ausstoß:	*Euro 5b+/139 g/km*
0–100 in sek/V-max. in km/h:	*11,0/186*
EU-Verbrauch/Reichweite:	*5,3 l/1.132 km (60 l)*
Zuladung kg/Ladevolumen l:	*635/135–1.982*
Typklasse HP/VK/TK:	*19/26/23*
Firmenfahrzeuganteil gesamt:*	*36 %*
Dieselanteil:	*100 %*
Basispreis (netto):	***26.680 Euro***
*Betriebskosten pro Monat/km**:*	*k.A.*

**o. Autovermieter u. o. Tageszulassungen **bei 30.000 km p.a., 36 Monate*

Die Mercedes B-Klasse wirkt auch nach drei Jahren noch immer kein bisschen alt. Dennoch verpassen ihr die Verantwortlichen ein leichtes Facelift sowie neue Motor-Antriebskombinationen. Flottenmanagement hat den nützlichen Tourer bereits unter die Lupe genommen.

Alles frisch

Man muss schon genau hinsehen, um das Facelift der B-Klasse zu identifizieren – dann erkennt man die leichte optische Überarbeitung des Kühlergrills sowie der Stoßfänger. Oder man ist Kenner und weiß, dass die Tagfahrleuchten nun im Scheinwerfer integriert sind. Apropos Scheinwerfer: Es gibt neuerdings auch LED-Licht gegen 875 Euro netto Aufpreis. Und zu den bewährten Antrieben gesellen sich weitere Alternativen. So bekommt man neuerdings auch zwei Dieselversionen mit Allrad, nämlich B 200 CDI und B 220 CDI 4Matic zu Preisen ab 29.800 respektive 32.125 Euro netto. Beide Offerten sind obligatorischerweise mit dem weich schaltenden Doppelkupplungsgetriebe (sieben Fahrstufen) verknüpft.

Wer auf flüssige Kraftstoffe verzichten mag, bekommt ab sofort auch eine elektrisch angetriebene B-Klasse. Mit einer Leistung von 180 PS bereitet die mindestens 32.900 Euro (netto) teure Electric-Drive-Variante mächtig Spaß. Zumal ihr Drehmoment von 340 Nm auf Augenhöhe mit jenem der stärksten Selbstzünder-Ausgabe rangiert. So beschleunigt sie in drahtigen 7,9 Sekunden auf Landstraßen-Tempo, während die Höchstgeschwindigkeit mit Rücksicht auf den Energievorrat bei 160 km/h abgeregelt wird. Die Reichweite beziffert der Hersteller mit akzeptablen 200 Kilometern. Darüber spendiert das Werk dem Allrounder eine Vielzahl an Fahrassistenten – der so genannte Pre Collision Prevention Assist ist sogar serienmäßig und soll die Rate der Auffahrunfälle um 30 Prozent reduzieren, wie Techniker erläutern. Für das Navigationssystem, dessen Farbkarte auf dem nach wie vor stylisch anmutenden Bildschirm ausgegeben wird, verlangt der Hersteller moderate 500 Euro (netto) extra. Ein Audiosystem inklusive Bluetooth-Freisprechanlage ist stets an Bord.

Gute Verarbeitung und eine modische Architektur kennzeichen die B-Klasse

Mercedes-Benz B 220 CDI 4MATIC

Motor/Hubraum in ccm:	*Vierzyl.-Diesel/2.143*
kW (PS) bei U/min:	*130 (177)/3.600–3.800*
Drehmoment bei U/min:	*350 Nm bei 1.400–3.400*
Getriebe:	*7-Gang-Doppelkuppl.*
Schadstoffklasse/CO_2-Ausstoß:	*Euro 6/130 g/km*
0–100 in sek/V-max. in km/h:	*8,3/220*
EU-Verbrauch/Reichweite:	*5,0 l/1.120 km (56 l)*
Zuladung kg/Ladevolumen l:	*520/488–1.547*
Typklasse HP/VK/TK:	*16/23/20*
Firmenfahrzeuganteil gesamt:*	*k.A.*
Dieselanteil:	*k.A.*
Basispreis (netto):	***32.125 Euro***
*Betriebskosten pro Monat/km**:*	*k.A.*

**o. Autovermieter u. o. Tageszulassungen **bei 30.000 km p.a., 36 Monate*

Auf acht Jahre Corsa D folgt nun in logischer Konsequenz das Baumuster E. Der frische Rüsselsheimer präsentiert sich optisch evolutionär weiterentwickelt sowie gründlich renoviert unter dem Blech. Flottenmanagement hat den Cityflitzer bereits gefahren.

Hier kommt E

Unbedarfte müssen schon genau hinschauen, um den neuen Corsa E zu erkennen. Gut so, denn wer möchte nach dem Modellwechsel schon ein sichtlich altes Auto fahren? Doch unter dem Blech des moderat angepassten Hessen ist quasi nichts mehr, wie es war. Neue Achsen, neu abgestimmte Dämpfer sowie eine komplett revidierte Lenkung machen das Auto agiler, komfortabler und sicherer. Für erste Testrunden stand insbesondere der neue Dreizylinder zur Verfügung mit Direkteinspritzung und Turboaufladung. Der Einliter bringt es auf 115 PS und lässt damit keinen Leistungsmangel aufkommen. Sorge um die Laufkultur sind unbegründet – den Verantwortlichen ist es nicht zuletzt dank Ausgleichswelle und ordentlicher Dämmung gelungen, unschöne Frequenzen aus dem Innenraum fernzuhalten.

Als zweite, ebenfalls neue Alternative steht ein 1,4 Liter großer Vierzylinder-Turbo zur Verfügung, der mit 200 Nm Drehmoment glänzt und den kleinen Opel beflissen vorantreibt. Ähnliche Zugkraft wird auch den Diesel-Käufern zuteil, nur dass die 190 Nm bei den Euro-6-Selbstzündern bereits ab 1.500 Touren bereitsteht. Der Kunde kann wählen zwischen 75 (12.546 Euro netto) und 95 PS für mindestens 13.218 Euro netto. Moderne Assistenzsysteme wie Kollisionswarner, Spurhalte-Alarm und kamerabasierter Verkehrszeichen-Erkennung (Paketpreis 588 Euro netto) sind für den neuen Corsa ebenso erhältlich wie Bi-Xenonscheinwerfer (630 Euro netto). Das Navigationssystem, dessen Farbkarte auf einem großen TFT-Monitor ausgegeben wird, funktioniert in Zusammenspiel mit einem Smartphone; die Vorrichtung dafür kostet netto 252 Euro und beinhaltet neben diversen Anschlüssen samt Streaming-Funktion auch Bluetooth-Freisprechanlage.

Edel anmutende Klavierlack-Oberflächen verleihen der Corsa-Architektur ein exklusives Flair

Opel Corsa 1.0 Ecotec

Motor/Hubraum in ccm:	*Dreizyl.-Otto/999*
kW (PS) bei U/min:	*85 (115)/5.000–6.000*
Drehmoment bei U/min:	*340 Nm bei 1.800–4.500*
Getriebe:	*6-Gang-Schaltung*
Schadstoffklasse/CO_2-Ausstoß:	*Euro 6/114 g/km*
0–100 in sek/V-max. in km/h:	*10,3/195*
EU-Verbrauch/Reichweite:	*4,9 l/918 km (45 l)*
Zuladung kg/Ladevolumen l:	*466/285–1.090*
Typklasse HP/VK/TK:	*19/26/23*
Firmenfahrzeuganteil gesamt:*	*2%*
Dieselanteil:	*7%*
Basispreis (netto):	***13.733 Euro***
*Betriebskosten pro Monat/km**:*	*383,80/0,15 Euro*

**o. Autovermieter u. o. Tageszulassungen **bei 30.000 km p.a., 36 Monate*

Es gibt ihn noch!

Der Mitsubishi Pajero ist ein robuster Geländewagen von altem Schrot und Korn. Schön, dass es so etwas noch gibt. Flottenmanagement hat die fünftürige Version unter die Lupe genommen, die ausschließlich als Diesel zum Kunden rollt.

Ein bisschen Holz im Pajero sorgt für einen Hauch von Luxus (li.)

Selbstbewusst muss man sein, so selbstbewusst wie ein Mitsubishi Pajero. Der Traditions-Geländewagen pfeift nämlich auf Designtrends und cw-Rekorde. Robustheit und Funktionalität sind Werte, mit dem der eingesessene Geländewagen etwas anfangen kann. Doch halt, so ganz am Zeitgeist vorbei agierten die Verantwortlichen nicht. Jedenfalls erkannten sie, dass man zumindest hierzulande einen kräftigen Diesel braucht, um in der Klasse bestehen zu können. Also wurde der zweifellos schöne V6-Benziner von Bord geworfen und der Selbstzünder auf stattliche 200 PS (vormals 170) angehoben. Damit macht der schwere Japaner selbst dann nicht schlapp, wenn der Fahrer die komplette Zuglast von 3,5 Tonnen ausnutzt und damit beispielsweise die Kasseler Berge erklimmt. Angesichts 441 Nm Drehmoment marschiert der 2,4 Tonnen schwere Brocken auch strammen Schrittes steile Hänge hinauf. Und das kann der 4x4 dank umfangreichem Gelände-Rüstzeug selbst da noch gut, wo sogar manches SUV kläglich kapitulieren muss.

Im Normalbetrieb fährt der hemdsärmelige Selbstzünder als Hecktriebler, um den Spritkonsum im Zaum zu halten. Darüber hinaus eignet er sich prima als Langstrecken-Gleiter mit ausgeprägtem Fahrkomfort. Vor allem die butterweiche Federung gefällt; selbst tiefe Querfugen bügelt der Kraxler glatt, als sei die Fahrbahn gerade erneuert worden. Zudem glänzt der 4,90 Meter-Mitsubishi mit einem hohen Maß an Funktionalität. Der Fünftürer rollt stets als Siebensitzer an und bietet viel Platz; zumindest in den ersten beiden Reihen können auch große Personen kommod unterkommen. Ab netto 38.563 Euro steht die hier getestete Automatik-Version zur Verfügung inklusive Bluetooth, Klima und Tempomat.

Mitsubishi Pajero 3.2 DI-D

Motor/Hubraum in ccm:	*Vierzyl.-Diesel/3.200*
kW (PS) bei U/min:	*147 (200)/3.800*
Drehmoment bei U/min:	*441 Nm bei 2.000*
Getriebe:	*5-Gang-Automatik*
Schadstoffklasse/CO_2-Ausstoß:	*Euro 5/224 g/km*
0–100 in sek/V-max. in km/h:	*11,1/180*
EU-Verbrauch/Reichweite:	*8,5 l/1.035 km (88 l)*
Zuladung kg/Ladevolumen l:	*645/215–1.789*
Typklasse HP/VK/TK:	*k.A.*
Firmenfahrzeuganteil gesamt:*	*k.A.*
Dieselanteil:	*100 %*
Basispreis (netto):	***38.563 Euro***
*Betriebskosten pro Monat/km**:*	*943,87/0,37 Euro*

**o. Autovermieter u. o. Tageszulassungen **bei 30.000 km p.a., 36 Monate*

Einfach bestechend

Der Citroën C4 Cactus gibt der Marke endlich wieder eine Brise frischen Wind. Wo der ausgefallene Fronttriebler auch vorbeifährt – er erntet stets Zuspruch von den Passanten. Flottenmanagement war mit der 99 PS starken Dieselversion BlueHDI 100 unterwegs.

Dass wir das noch einmal erleben dürfen: Endlich kommt Citroën mal wieder mit einem echten Hingucker um die Ecke. Und nein, es handelt sich dabei nicht um einen unbezahlbaren Prestige-Bomber, der sich im Schauraum die Räder platt steht. Es ist ein echter Citroën fürs Volk. Clever, wirtschaftlich, unkonventionell und bezahlbar – darauf haben die Fans gewartet. Der Cactus – ja, richtig gehört, so heißt er wirklich – könnte ein Erfolg werden, den die Marke gut gebrauchen kann. Erste Anzeichen dafür gibt es – die öffentliche Wahrnehmung. An kaum einem Passanten fährt der Franzose spurlos vorbei, man erntet nach oben zeigende Daumen und Kopfnicken. Der Cactus ist gewiss kein Luxusliner, aber bietet alles, was ein zufriedenes Autofahrerleben so erfordert.

Von wegen Magerkost – das erste auffällige Merkmal ist der große TFT-Bildschirm in der Mittelkonsole. Hierüber lassen sich Navigation, Sound und Telefon (Bluetooth-Freisprechen) steuern, na bitte, da ist doch schon die halbe Miete im Kasten. Abgesehen vom ausgefallenen Design gibt es ein paar unkonventionelle Merkmale, die vor allem dabei helfen sollen, das Gewichtsbudget nicht aus dem Ruder laufen zu lassen. So sind die hinteren Fenster lediglich kipp- statt versenkbar, na und? Klappt auch. Es gibt ferner eine Rückbank, die sich ausschließlich im Ganzen umklappen lässt. Passt. Und der Motor passt auch – 99 PS aus 1,6 Litern Dieselhubraum, damit kann man gut leben. Außerdem läuft der Selbstzünder ruhig und kultiviert, schön so. Ach ja, einen Drehzahlmesser sucht man vergeblich im digitalen Instrument, das die Geschwindigkeit in großen Lettern ausgibt. Auch das ist eine gewollte Geste im Rahmen des bewussten Andersseins. Ab 15.957 Euro (netto) startet der BlueHDI.

Von wegen Sparmobil – schon alleine die Infotainment-Anlage fasziniert

Citroën C4 Cactus BlueHDI 100

Motor/Hubraum in ccm:	*Vierzyl.-Diesel/1.560*
kW (PS) bei U/min:	*73 (99)/3.750*
Drehmoment bei U/min:	*254 Nm bei 1.750*
Getriebe:	*5-Gang-Schaltung*
Schadstoffklasse/CO_2-Ausstoß:	*Euro 6/87 g/km*
0–100 in sek/V-max. in km/h:	*10,7/184*
EU-Verbrauch/Reichweite:	*3,4 l/1.470 km (50 l)*
Zuladung kg/Ladevolumen l:	*540/348–1.170*
Typklasse HP/VK/TK:	*15/19/18*
Firmenfahrzeuganteil gesamt:*	*k.A.*
Dieselanteil:	*k.A.*
Basispreis (netto):	***15.957 Euro***
*Betriebskosten pro Monat/km**:*	*385,22/0,15 Euro*

**o. Autovermieter u. o. Tageszulassungen **bei 30.000 km p.a., 36 Monate*

Ein Hauch von SUV

Mit dem Renault Captur haben die Franzosen ein schönes Trend-SUV aufgelegt, das Potenzial bietet, jede Menge Kunden abzugreifen. Flottenmanagement hat die 90-PS-Dieselversion ausgiebig gefahren.

Angesichts der großen Modellvielfalt ist es heute gar nicht mehr einfach, einen richtigen Verkaufsschlager zu landen. Crossover sind einerseits beliebt, andererseits können solche Autos auch richtig floppen. Allzeit beliebt jedoch sind Konzepte, die den Begriff „SUV" irgendwie rechtfertigen, und wenn es nur ist, weil das Chassis ein wenig höher liegt – und zwar durch alle Fahrzeugklassen hinweg. Da ist der Captur offensichtlich genau richtig, um Interessenten zu überzeugen: Geländewagen-Look, nicht allzu groß, sparsam und kommod. Unser Testwagen rollte in der 90-PS starken Dieselversion an – und der wirtschaftliche 1,5-Liter hat keine sonderliche Mühe, mit dem 1,2 Tonnen schweren Fronttriebler umzugehen. Übrigens ist Allradantrieb für den Captur erst gar nicht lieferbar – da sind die Techniker den Marketingspezialisten gefolgt, die genau wissen: Selbst bei großen Geländewagen bleiben die meisten Eigner auf dem Asphalt. Der 4,12 Meter lange Franzose geht als kleiner, aber feiner Tourer durch mit jeder Menge Raum.

Selbst im Fond können auch größer gewachsene Fahrgäste komfortabel sitzen, ohne sich die Knie zu stoßen oder mit dem Kopf die Dachholme mitzunehmen. Clevere Ablagemöglichkeiten machen den Captur zum praktischen Alltagspartner. Ein elf Liter großes Schubfach (ab „Dynamique" sogar mit LED-Beleuchtung) hält den Innenraum aufgeräumt; der doppelte Kofferraum-Boden leistet nützliche Dienste beim Baumarkt-Einkauf, und ein ebenfalls ab der besseren Ausstattungslinie an Bord befindliches bewegliches Ablagefach zwischen den Vordersitzen rundet dieses Kapitel ab. Die eigenwillig gestylte Instrumententafel mit einer Mischung aus Analoganzeigen für Drehzahlmesser und Tankuhr sowie dem digitalen Tacho sprechen erstens das Auge an und erfüllen zweitens das Kriterium der guten Ablesbarkeit. Die großflächige Mittelkonsole bietet Platz für einen ausladenden TFT-Monitor, es fehlt also mitnichten an Infotainment. Ab netto 579 Euro gibt es ein integriertes Navigationssystem, das im Übrigen auch eine Bluetooth-Freisprechanlage beinhaltet sowie Klimaautomatik und einen Regensensor.

Das komfortabel abgestimmte Fahrwerk liefert ein für die Klasse ordentliches Federungsverhalten. Dazu passen verhältnismäßig leise Fahrgeräusche; man kann den Captur auch gut und gerne für längere Reisen einsetzen; ab netto 14.529 Euro ist er mit dem Dieselmotor zu haben (es gibt lediglich eine Leistungsstufe). Auf Wunsch statten die Franzosen den Fronttriebler auch mit einem Doppelkupplungsgetriebe aus – dann ruft der Konzern indes 17.638 Euro auf. In diesem Fall gesellen sich zur vollen Sicherheitsausrüstung sowie zum Tempomat auch noch Klima- und Radioanlage. Außerdem verfügt der Captur dann über Leichtmetallräder und schlüsselloses Schließsystem. Die mindestens 17.806 Euro (netto) teure Dynamique-Line bietet darüber hinaus Bluetooth-Freisprechanlage, Klimaautomatik und Navigationssystem. Weitere 495 Euro netto beschert den Kunden eine Rückfahrkamera plus Sensoren. Und mit der 210 Euro (netto) kostenden Sitzheizung zieht gar ein Hauch von Oberklasse in den Lifestyle-Flitzer ein.

Der Franzose glänzt durch eine aufgeräumte Schalterlandschaft (li.o.)

Der kompakte Captur wirkt optisch gefällig (li.u.)

Clevere Ablagemöglichkeiten machen das kleine SUV praktisch (o.)

Renault Captur dCi 90

Motor/Hubraum in ccm:	*Vierzyl.-Diesel/1.461*
kW (PS) bei U/min:	*66 (90) bei 4.000*
Drehmoment bei U/min:	*220 Nm bei 1.750*
Getriebe:	*5-Gang-Schaltung*
Schadstoffklasse/CO_2-Ausstoß:	*Euro 5/95 g/km*
0–100 in sek/V-max. in km/h:	*13,1/171*
EU-Verbrauch/Reichweite:	*3,6 l/1.250 km (45 l)*
Zuladung kg/Ladevolumen l:	*484/377–1.235*
Typklasse HP/VK/TK:	*18/19/18*
Firmenfahrzeuganteil gesamt:*	*7,7 %*
Dieselanteil:	*24 %*
Basispreis (netto):	***14.529 Euro***
*Betriebskosten pro Monat/km**:*	*356,34/0,14Euro*

**o. Autovermieter u. o. Tageszulassungen **bei 30.000 km p.a., 36 Monate*

Voll auf Gas

Mit einer A3-Erdgas-Version gibt Audi den Kunden die Möglichkeit, günstig und umweltfreundlich zu tanken. Und da er trotzdem einen Benzintank in voller Größe in sich trägt, glänzt der Sportback mit einer beachtlichen Reichweite von 1.300 km. Flottenmanagement fuhr ausgiebig mit dem bivalenten Ingolstädter.

Einsteigen und losfahren, so einfach ist das. Dass dieser A3 mit Gas fährt, merkt der unbedarfte Autofahrer höchstens an den zwei Tankuhren. Während die linke Seite mit den grünen Segmenten über den Füllstand des Erdgas-Vorratsbehälters unterrichtet, zeigt die rechte Seite mit weißen Leuchtsegmenten an, wann Benzin gezapft werden muss. Wer allerdings ein bisschen geschickt plant, muss das fast nie tun, denn angesichts rund 900 Erdgas-Säulen in Deutschland kann man nahezu immer eine passende Tankstelle finden. Das Betanken selbst ist spielend einfach – und günstig. Der Gas-Einfüllstutzen verbirgt sich ebenfalls hinter der Tankklappe. Einfach die „Zapf"-Pistole ansetzen und verriegeln, dann wird das Gas nach Betätigen des Startknopfes unter hohem Druck in die extra leichten Tanks gepumpt; die Audi-Ingenieure haben sie neu entwickelt – sie bestehen aus einer mehrschichtigen CFK- und GFK-Materialverbindung, was eine 70-prozentige Gewichtsreduktion gegenüber Stahllösungen bedeutet.

Ein Kilogramm Erdgas kostet lediglich etwas mehr als einen Euro und entspricht 1,5 Litern Benzin – so macht tanken noch Spaß. Für Vortrieb sorgt der 1,4 Liter große Vierzylinder aus dem Konzern; er verfügt über Direkteinspritzung wie Turboaufladung und leistet 110 PS. Damit ist der rund 1,3 Tonnen schwere A3 Sportback sicherlich kein wilder Stier, überzeugt aber doch mit annehmbaren Fahrleistungen. Und wenn der kultiviert klingende Otto auf der Beschleunigungsspur auch mal Drehzahlen bekommt – im Portemonnaie tut es kaum weh. Das Werk gibt ihm 10,8 Sekunden Zeit, um die 100 km/h-Marke zu erreichen, und mit etwas Anlauf schafft der Kompaktklässler 200 Sachen. Das Schaltgetriebe mit sechs Übersetzungen passt wunderbar zu dem Fronttriebler und lässt sich exakt bedienen. Dass sportliche Überlegungen beim g-tron eine offenbar eher untergeordnete Rolle gespielt haben, merkt man am erfreulich milde abgestimmten Fahrwerk. Nicht, dass der Kompakte auf der Landstraße keine Freude bereitet, doch er rollt spürbar sanft selbst über böse Frostaufbrüche.

Mindestens 22.016 Euro netto verlangt Audi für sein Erdgas-Modell. Komfortbewusste bekommen den g-tron gegen weitere 1.597 Euro auch mit einem siebenstufigen Doppelkupplungsgetriebe. 252 Euro Aufpreis kostet eine Bluetooth-Freisprechanlage, allerdings dürften Flottenkunden gleich das 974 Euro teure Basis-Navigationssystem bestellen, welches ohnehin hörerloses Telefonieren erlaubt. Technikfans freuen sich auf Dinge wie autonomes Bremsen, LED-Vollscheinwerfer, aktiven Spurhalteassistent, aktiven Tempomat sowie Verkehrszeichen-Erkennung, sofern 1.890 Euro zusätzlich überwiesen werden (alle Preise netto). Erwähnt sei an dieser Stelle, dass der A3 mit dem Audi E-Gas klimaneutral gefahren werden kann. Das umweltfreundliche Gas stammt aus speziellen Anlagen, die Audi selbst betreut; dabei wird überschüssiger Strom aus erneuerbaren Energien verwendet zwecks Elektrolyse (Power to Gas). Anschließend erfolgt die Methanisierung. Der Brennstoff wird über das vorhandene Gasnetz eingespeist und auf die Tankstellen verteilt. Etwa eintausend Tonnen E-Gas entstehen jährlich.

Den Erdgas-Einfüllstutzen platzierten die Techniker unauffällig hinter der Tankklappe (li.o.)

In der Fahrgastzelle erfreut ein aufgeräumtes und gut verarbeitetes Cockpit (li.u.)

Dass dieser A3 mit Gas fährt, erkennt selbst der Fachmann nur an den Schriftzügen (o.)

Audi A3 Sportback 1.4 TFSI g-tron

Motor/Hubraum in ccm:	*Vierzyl.-Otto/1.395*
kW (PS) bei U/min:	*81 (110) bei 4.800–6.000*
Drehmoment bei U/min:	*200 Nm bei 1.500–3.500*
Getriebe:	*6-Gang-Schaltung*
Schadstoffklasse/CO_2-Ausstoß:	*Euro 6/92 g/km*
0–100 in sek/V-max. in km/h:	*10,8/197*
EU-Verbrauch/Reichweite:	*3,3 kg CNG/1.300 km*
Zuladung kg/Ladevolumen l:	*465/280–1.120*
Typklasse HP/VK/TK:	*16/17/17*
Firmenfahrzeuganteil gesamt:*	*k.A.*
Dieselanteil:	*k.A.*
Basispreis (netto):	***22.016 Euro***
*Betriebskosten pro Monat/km**:*	*k.A.*

**o. Autovermieter u. o. Tageszulassungen **bei 30.000 km p.a., 36 Monate*

Aus X wird S

Mit Vierzylinder und Heckantrieb bringt BMW Sparsamkeit in sein großes SUV. Flottenmanagement hat den X5 sDrive25d unter die Lupe genommen und festgestellt: Der ausladende Brocken ist nicht nur im Trinken zurückhaltend, sondern erweist sich zudem als agil und wendig.

Dass nicht alle SUV über Allradantrieb verfügen, ist bekannt. Beim BMW X5 jedoch ist die Möglichkeit, auch einen Hecktriebler bekommen zu können, neu. Sie ist der Tribut dafür, den durchschnittlichen CO_2-Ausstoß der Gesamtpalette zu drücken. Und da die meisten Kunden ohnehin nicht auf schwieriges Terrain fahren, dürfte es an der Abnehmerzahl kaum scheitern. Doch noch etwas ist neu am Basis-X5 mit nur einer angetriebenen Achse: Unter der Haube werkelt nämlich ein zweifach turboaufgeladener Zweiliter mit 218 PS und vier Zylindern. Bleibt die Frage, wie sich der Motor in puncto Laufkultur schlägt – denn dass auch kleinvolumige Maschinen hohe Leistungen abgeben können, ist ja eine Binsenweisheit – doch selten agieren sie derart seidig wie Sechsender. Also nichts wie einsteigen, losfahren und probieren. Mehr noch als der Umstand, einen Vierzylinder-Diesel zu fahren, fällt die Agilität des heckgetriebenen X5 ins Auge. So schreit der ausladende Allrounder geradezu nach Kurven und lässt sich auch mal beschwingt mit dem Gaspedal um die Ecke wuchten.

Nun aber werden die Lauscher aufgesperrt, um die Maschinentöne aufzufangen. Doch die Entwickler haben gute Arbeit geleistet und den Fahrgastraum üppig gedämmt. Lästige Frequenzen bleiben nämlich aus, selbst oben herum klingt der Selbstzünder nicht störend, wenngleich er aus seinem Arbeitsverfahren keinen Hehl macht. Das mit Stufenaufladung versehene Triebwerk gibt seine Kraft ausschließlich an eine achtstufige Wandlerautomatik. Spontane wie weiche Schaltvorgänge unterstützen den Fahrkomfort nach Kräften. Und das ist auch die Domäne des X5-Grundmodells. Zusammen mit seinen bequemen Sitzen und dem Überfluss an Platz eignet es sich hervorragend, um weite Strecken souverän abzuspulen. Mit dem Leistungskontingent kommt man aus, auch das Überholen am Berg bereitet wahrlich kein Kopfzerbrechen – wer hier über Performance-Mangel klangt, tut das auf reichlich hohem Niveau. Allerdings sprechen wir angesichts netto 45.420 Euro auch von einem handfesten Wert – da möchte der Kunde schon etwas geboten bekommen.

Da wäre zum Beispiel die Effizienzklasse A – kein schlechtes Label für eine Fahrzeuggattung, die gerne mal als Sündenbock für die Umweltprobleme der Welt missbraucht wird. Mit 5,6 Litern Kraftstoff je 100 km muss sich dieser X5 solche Vorwürfe wohl kaum gefallen lassen. Was spricht eigentlich für ihn? Da wäre die Kombination aus tollem Nutzwert – das maximale Laderaumvolumen beträgt beachtliche 1.870 Liter – sowie exzellenter Reisefähigkeit. Übrigens kommt der günstigste X5 bereits mit ordentlicher Serienausstattung daher, zu der Freisprecheinrichtung, Radio, teilelektrisch verstellbare Sitze, Tempomat und Xenonlicht gehören. Unzählige Sonderausstattungen machen den großen BMW auf Wunsch individuell. Zu den Highlights zählen das autonome Bremsen inklusive Stauassistent (1.302 Euro netto), Nachtsichtgerät samt Erkennung von Personen und Tieren für 1.764 Euro netto sowie adaptive LED-Vollscheinwerfer zum Aufpreis von netto 1.672 Euro. Ein Aufpreis wird auch für das umfangreiche Bildschirm-Navigationssystem fällig – Kostenpunkt: 2.773 Euro netto.

Tagsüber dezent und nachts markant dank spezifischem Lichtdesign (li.o.)

Typisch BMW: aufgeräumtes Cockpit und riesengroßer Farbbildschirm (li.u.)

Mit fast 1.800 Litern Stauvolumen gehört der X5 zu den ganz praktischen im Lande (o.)

BMW X5 sDrive 25d

Motor/Hubraum in ccm:	*Vierzyl.-Diesel/1.995*
kW (PS) bei U/min:	*160 (218) bei 4.000*
Drehmoment bei U/min:	*450 Nm bei 1.500–2.500*
Getriebe:	*8-Gang-Automatik*
Schadstoffklasse/CO_2-Ausstoß:	*Euro 6/149 g/km*
0–100 in sek/V-max. in km/h:	*8,2/220*
EU-Verbrauch/Reichweite:	*5,6 l/1.339 km (75 l)*
Zuladung kg/Ladevolumen l:	*710/650–1.870*
Typklasse HP/VK/TK:	*24/29/31*
Firmenfahrzeuganteil gesamt:*	*k.A.*
Dieselanteil:	*80 %*
Basispreis (netto):	***45.420 Euro***
*Betriebskosten pro Monat/km**:*	*844,55/0,34 Euro*

**o. Autovermieter u. o. Tageszulassungen **bei 30.000 km p.a., 36 Monate*

Ein, Zwei und Drei!

Der kleine Peugeot 108 sieht schon auf den ersten Blick peppig aus und ist für urbane Gegenden prädestiniert. Dennoch macht der Stadtflitzer sogar auf längeren Strecken eine gute Figur. Flottenmanagement war mit dem Dreizylinder unterwegs.

Dass der Peugeot 108 kein gediegener Tourer sein will, sieht man schon an seiner äußeren Erscheinung. Zumindest auf Wunsch kommt er mit frechen Dekors daher und spricht auf diese Weise eine junge Klientel an. Allerdings kann die Budget-Lösung für urbane Gegenden mehr als nur den nötigsten Lebensmittel-Einkauf auf bunte Art und Weise erledigen. So geht das Raumangebot auf den vorderen Plätzen in Ordnung, und die Stühle selbst bieten angemessenen Sitzkomfort. Komfortabel gestaltet sich auch die Bedienung des Kleinstwagens; außerdem präsentieren sich die Anzeigen gut ablesbar – es gibt nur eine einzige Skala für die Geschwindigkeit sowie ein multifunktionales LCD-Feld in der Instrumentenmitte. Das große TFT-Display zeigt auf Wunsch die Straßenkarte an – eine Navigationsfunktion indes muss vom Smartphone kommen, dessen Oberfläche auf den Monitor gespiegelt werden kann. Freilich gibt es auch eine Bluetooth-Freisprechanlage sowie einen USB-Port. Doch sprechen wir über Maschinenbau.

Als Testwagen stand der 1,2-Liter zur Verfügung mit 82 PS. Bei dem so genannten PureTech-Triebwerk handelt es sich um eine PSA-Entwicklung, die in diversen Ausbaustufen auch in anderen Konzernmodellen ihren Dienst tut. Als simpel ausgeführte Saugerversion hat der Benziner genug Potenz, um den weniger als eine Tonne wiegenden Cityflitzer behände zu bewegen, verbraucht mit 4,3 Litern gemittelt aber nicht maßlos viel. Dabei sirrt er charakteristisch, ohne jedoch unangenehm im Tonfall zu werden. Auch nennenswerte Vibrationen bleiben zum Glück aus. Den Standard-Sprint bis 100 km/h beziffert das Werk mit elf Sekunden, und die Höchstgeschwindigkeit liegt bei akzeptablen 170 Sachen. Ein leichtgängig schaltbares Fünfgang-Getriebe macht das Fahren angenehm; das Geräuschniveau bleibt im verträglichen Rahmen – alle Insassen können sich auch bei höheren Tempi in Zimmerlautstärke unterhalten. Wie siehts in der zweiten Reihe aus? Wer nicht allzu groß geraten ist, darf mit ordentlicher Bein- und Kopffreiheit rechnen – Wunder sollte man in dieser Kategorie naturgemäß nicht erwarten. Dafür ist das Fahrwerk erstaunlich kommod und federt angemessen. Sogar über kurzwellige Verwerfungen rollt der Fronttriebler nicht über Gebühr hölzern. Dank elektrischer Servolenkung mit hoher Unterstützung wird das Rangieren zum Kinderspiel. Die kompakten Außenabmessungen (3,48 Meter Außenlänge) kommen der Wendigkeit selbstredend entgegen.

Ab netto 9.747 Euro ist der stärkere 108 zu haben. Dann rollt er in der besser ausstaffierten „Active"-Version an mit Freisprechanlage sowie Radio. Die volle Sicherheitsausrüstung inklusive elektronischem Stabilitätsprogramm ist stets an Bord. Für eine selbst im Kleinstwagen-Segment kaum mehr wegzudenkende Klimaanlage sind aber 453 Euro (netto) Aufpreis erforderlich. Einen Hauch von Oberklasse erhält der 108 mit der netto 210 Euro kostenden Sitzheizung. Je nach Linie gibt es gegen 466 Euro netto ein „Innovationspaket" inklusive Lichtsensor, Rückfahrkamera sowie schlüssellosem Schließsystem. Damit wird

Stylischer Klavierlack und ein großes TFT-Display machen den Kleinwagen erwachsen (o.)

Der ultrakompakte Franzose fällt auch durch schicke Heckleuchten auf (Mitte)

Peugeot gibt sich selbstbewusst mit prominent platziertem Emblem (u.)

der wirtschaftliche Franzose zum praktischen Allrounder mit attraktiver Optik und erwachsenem Auftritt. Ein Quäntchen Jugendlichkeit bewahrt er sich aber trotzdem.

Peugeot 108 Pure Tech 82

Motor/Hubraum in ccm:	*Dreizyl.-Otto/1.199*
kW (PS) bei U/min:	*60 (82) bei 5.750*
Drehmoment bei U/min:	*118 Nm bei 2.750*
Getriebe:	*5-Gang-Schaltung*
Schadstoffklasse/CO_2-Ausstoß:	*Euro 5/99 g/km*
0–100 in sek/V-max. in km/h:	*11,0/170*
EU-Verbrauch/Reichweite:	*4,3 l/814 km (35 l)*
Zuladung kg/Ladevolumen l:	*325/180–780*
Typklasse HP/VK/TK:	*15/15/14*
Firmenfahrzeuganteil gesamt:*	*k.A.*
Dieselanteil:	*0 %*
Basispreis (netto):	***9.747 Euro***
*Betriebskosten pro Monat/km**:*	*333,34/0,13 Euro*

**o. Autovermieter u. o. Tageszulassungen **bei 30.000 km p.a., 36 Monate*

Große Freiheit

Mit einem Reisemobil ist Freiheit real erfahrbar. Der Volkswagen California trifft den richtigen Kompromiss zwischen kompakter Größe und wohnlicher Innenausstattung. Denn er ist nicht größer als ein herkömmlicher VW T5 und bietet jede Menge Komfort.

Manchmal ist weniger mehr. Wer auf der Suche nach einem Wohnmobil ist und dabei ein paar Offerten ausprobiert, stellt womöglich fest, dass ein konventioneller Kleintransporter die perfekte Basis für das rollende Zuhause sein kann. So zum Beispiel auch der Volkswagen California. Mit einer Länge von knapp 4,90 Metern und einer Breite von 2,28 Metern gehört er wohl zu den wendigsten Reisemobilen auf dem Markt. Schön auch, dass er gar nicht als fahrendes Heim auffällt, sodass man problemlos mal ein Nickerchen auf dem nächstgelegenen Parkplatz abhalten kann. Mit einem Frisch- und Abwassertank von jeweils 30 Litern (Comfortline) kommt man einige Zeit aus, und dank geschickter Aufteilung des Mobiliars konnten die Architekten möglichst viel praktischen Nutzen auf geringer Fläche gewährleisten. Gaskocher, Kühlschrank, Spüle und Multifunktionsschränke – alles vorhanden im kompakten Bulli.

Unter der Haube unseres Testexemplares werkelte der 140 PS starke Selbstzünder. Der stellt einen gelungenen Kompromiss zwischen Wirtschaftlichkeit (während der Testfahrten durchweg mit einer Acht vor dem Komma) und akzeptablen Fahrleistungen dar. Dass man mit dem California keine Wettrennen bestreiten möchte, liegt auf der Hand. Daher verzeiht man ihm gerne, wenn er gemächlicher als viele andere Verkehrsteilnehmer steile Hänge hinaufkraxelt. Je nach Ausstattung bringt der Fronttriebler satte zweieinhalb Tonnen auf die Waage, das spürt man natürlich beim Antrieb. Ganz und gar nicht hingegen spürt man Vibrationen oder hört lästige Maschinentöne. Hier haben die Techniker ganze Arbeit geleistet und den Volkswagen wirkungsvoll gedämmt. Ebenfalls nahezu perfekt gelöst ist die Integration der Inneneinrichtung in den Fahrgastraum. Obwohl zahlreiche bewegliche Teile wie Türen und Schubladen im Spiel sind, rollt der Bus weitgehend knarzfrei über Bodenwellen. Ein gut schaltbares Getriebe rundet den positiven Eindruck ab. Die leichtgängige Servolenkung mit präziser Rückmeldung erleichtert das Rangieren in engen Gassen und sorgt auf der Landstraße sogar für einen Hauch von Fahrspaß.

Mindestens 36.650 Euro netto werden für die Basis mit dem 140-PS-TDI fällig. Die deutlich besser ausstaffierte Comfortline-Ausgabe schlägt mit 48.375 Euro zuzüglich Mehrwertsteuer zu Buche. Dafür gibt es jedoch auch ein elektrisch bedienbares Aluminium-Aufstelldach, Doppelverglasung, ein Schiebefenster mit Fliegengitter sowie eine Standheizung. Ein Tempomat ist an Bord, sofern „Bluemotion Technology“ gewählt wird. Unbedingt bestellt werden sollte das Bildschirm-Navigationssystem für 2.415 Euro netto. Mit inbegriffen ist auch digitaler Radioempfang. Ein TV-Tuner erfordert weitere 1.140 Euro netto. Für den gleichen Aufpreis gibt es Xenonscheinwerfer. Sinnvoll ist das für den Comfortline bestellbare Paket „Safety” mit einem automatisch abblendenden Innenspiegel, Park- und Regensensor sowie Spurwechselwarner. In diesem Fall sind Gasentladungslampen frei Haus. Besonders praktisch und kommod sind die Drehsitze in der zweiten Reihe. Ab 405 Euro (netto) sind diverse Optionen mit oder ohne integrierten Kindersitz lieferbar. Wer die Sitzbezüge gerne in vornehmer Alcantara-Ausführung hätte, muss weitere 1.315 Euro (netto) an den Hersteller überweisen.

Auch wenn der VW-Bus stattlich ist, Parkplatzprobleme gibt es in der Regel keine (li.o.)

Außen kompakt, innen ganz schön geräumig – der Multifunktionstisch eignet sich zum Arbeiten ebenso wie zum Einnehmen eines Vespers (li.u.)

Der California macht eine gute Figur an der Küste (o.)

Volkswagen California 2.0-l-TDI BMT

Motor/Hubraum in ccm:	*Vierzyl.-Diesel/1.968*
kW (PS) bei U/min:	*103 (140) bei 3.500*
Drehmoment bei U/min:	*340 Nm bei 1.750–2.500*
Getriebe:	*6-Gang-Schaltung*
Schadstoffklasse/CO_2-Ausstoß:	*Euro 5/189 g/km*
0–100 in sek/V-max. in km/h:	*14,2/173*
EU-Verbrauch/Reichweite:	*7,2 l/1.111 km (80 l)*
Zuladung kg/Wohnbereich in m^2:	*872/4–4,3*
Typklasse HP/VK/TK:	*k.A.*
Firmenfahrzeuganteil gesamt:*	*k.A.*
Dieselanteil:	*k.A.*
Basispreis (netto):	***ab 36.650 Euro***
*Betriebskosten pro Monat/km**:*	*k.A.*

**o. Autovermieter u. o. Tageszulassungen **bei 30.000 km p.a., 36 Monate*

Perfekter Q

Wer in der Premium-Mittelklasse eine Alternative zur hiesigen Konkurrenz sucht, sollte sich den Infiniti Q50 einmal genauer ansehen. Mit dem 2,1 Liter großen Selbstzünder wird die schicke Limousine auch für Vielfahrer interessant. Flottenmanagement hat den Edel-Japaner einem Test unterzogen.

Wie exklusiv möchten sie unterwegs sein? Nein, die Rede ist mitnichten von Bentley oder Ferrari. Auch bezahlbare Autos müssen nicht an jeder Ecke stehen. Unter der Haube des behandelten Objekts mit der Bezeichnung Q50 werkelt ein profaner, 2,1 Liter großer Dieselmotor mit vier Zylindern, und der Markenname Infiniti entspringt dem Gedächtnis eifriger Nissan-Marketingexperten. Denn es handelt sich hierbei um die derzeit noch rare Luxusdivision des bekannten japanischen Konzerns, die in Europa zwar schon länger erhältlich, aber dennoch erst im Aufbau begriffen ist. Schließlich etabliert man ein neues Label nicht von heute auf morgen. Der Infiniti bringt alles mit, was ein Premium-Mittelklässler so braucht: Potente Aggregate, Heckantrieb und jede Menge Technik. Außerdem bieten die noblen Infiniti-Modelle eine markante Design-Kontinuität und generell einen attraktiven Auftritt. Oberhalb des einprägsamen Kühlergrills prangt eine auffällig geschwungene Motorhaube, um sich mühelos in die Köpfe vorbeigehender Passanten einzubrennen. Wenn die Verantwortlichen dieser Marke eines können, dann ist es Aufmerksamkeit erregen mit ihren Produkten.

Doch keine Sorge, sie können noch mehr als das. Sie sind zum Beispiel Experten im Bereich Hybrid-Antrieb; doch wer in Europa nachhaltige Verkaufserfolge erzielen möchte, muss einen Diesel im Angebot haben. Daher gibt es den Q50 mit einem 170 PS starken Selbstzünder – damit ist er goldrichtig für etwaige Außendienstler, die einerseits nicht zu schwachbrüstig motorisiert unterwegs sein wollen, andererseits aber ein wachsames Auge auf die Kosten haben müssen. Da kommt der Japaner als ökonomische Variante gerade recht – mit 4,8 Litern gemittelt macht der Viertürer eine wahrlich gute Figur, was die Behörden denn auch honorieren mit der lupenreinen Effizienzklasse A. Steigen wir also ein in den „2.2D“ – Infiniti rundet hier auf. Der Selbstzünder verfügt nämlich über exakt 2.143 Kubikzentimeter; doch der kleine kosmetische Eingriff will und muss auch gar nichts verschleiern, denn der ausgesprochen langhubige Vierzylinder braucht sich keineswegs verstecken mit seinen inneren Werten.

Er produziert 400 Nm Drehmoment bereits ab 1.600 Touren. Erst jenseits der 2.800 Umdrehungen flacht die Zugkraft-Kurve wieder ab. Damit

1. Da geht etwas rein: Der Kofferraum schluckt 500 Liter und beherbergt eine Durchlade

2. Zwei ausladende TFT-Monitore lassen die Herzen technisch Begeisterter höher schlagen

3. Der Mittelklasse-Infiniti mutet stylisch an und ist alles andere als schlicht gezeichnet

4. Tasten und Drehsteller in Hülle und Fülle gestalten die Bedienung anspruchsvoll

5. Viel Platz im Fond gibt es auch für langbeinige Insassen

6. Eine hohe Gürtellinie verleiht dem Hecktriebler Massivität

7. Ein markanter Kühlergrill verleiht dem Q50 Wiedererkennungswert

ist der Hecktriebler gut für 230 Sachen, und auch der Sprint bis Landstraßentempo kann sich sehen lassen. Für die Automatikvariante meldet das Werk 8,5 Sekunden – damit geht der Japaner als sportlich durch. Apropos Automatik: Die Ingenieure stellen sieben Fahrstufen zur Verfügung, was ein erfreulich niedriges Drehzahl-Level zur Folge hat. Abgesehen davon überzeugt das Wandler-Getriebe durch weiche und spontane Schaltvorgänge. Kickdown-Anforderungen benötigen zwar ein Sekündchen Bedenkzeit, dann aber stürmt der Q50 los und drückt seine Passagiere in die großzügigen Fauteuils. Dabei klingt die Maschine hemdsärmelig und macht keinen Hehl aus ihrem Verbrennungsverfahren – störend aber wird der Vierzylinder selbst gegen Drehzahlende nicht. Nur zur Information: Auch Fans manueller Schaltgetriebe müssen von Infiniti nicht nach Hause geschickt werden.

Bleibt der Innenraum. Hier trifft sachliche Architektur auf geballte Technik. Wer TFT-Fläche mag, wird seine helle Freude haben. Denn die Mittelkonsole beherbergt ein großes Display, das für die Straßenkarte reserviert ist. Darüber hinaus hockt unter Monitor Nummer eins noch ein zweites Feld in ähnlicher Größe, das für die Ausgabe vom Einstellungen zuständig ist und wo je nach Konfiguration auch zahlreiche Apps liegen. Wer sämtliche Features des komplexen Infiniti Q50 komplett ausschöpfen will, muss die eine oder andere Lektion nehmen. Allerdings sind die nötigsten Dinge für den Fahralltag intuitiv erfassbar. Die Technologie des jungen Q50 erstreckt sich indes nicht nur auf das Enter- und Infotainment. In puncto Fahrwerk und Sicherheit haben die Entwickler alle Register gezogen, um die Mittelklasse auf Augenhöhe mit dem Premium-Wettbewerb zu hieven. Dazu gehört beispielsweise eine neuartige Lenkung ohne mechanische Verbindung zwischen Lenkrad und den Rädern. Und da der Lenkwinkel mittels Aktuator erzeugt wird, kann das Übersetzungsverhältnis quasi frei bestimmt werden – außerdem kann man per Knopfdruck eine Kennlinie vorwählen.

In der Praxis vermittelt die Anlage ordentlichen Fahrbahnkontakt und liefert exakte Rückmeldung; in der City erfreut der Q50 durch leichtgängiges Rangieren, ist aber auch bestens geeignet für Ausfahrten auf die geschwungene Landstraße. Die Dämpfung stellt einen ausgewogenen Kompromiss dar zwischen dezenter Sportlichkeit und ausgeprägten Tourer-Qualitäten. Zusammen mit den kommoden Sitzen macht der Viertürer eine gute Figur auf langen Strecken. Das großzügige Raumangebot kommt ihm außerdem zugute. Vorn lebt es sich ohnehin luftig, doch auch im Fond macht das Reisen Spaß. Lange Personen müssen kaum befürchten, mit ihren Beinen an die vorderen Lehnen zu stoßen.

Mindestens 30.705 Euro netto müssen die Interessenten für den Q50 2.2D überweisen. Für den Preis gibt es eine recht großzügige Grundausstattung inklusive Bluetooth-Freisprechanlage, Klimaautomatik, Radio, Rückfahrkamera sowie Tempomat. Für die neuartige adaptive Lenkung werden zusätzlich 840 Euro fällig – darin enthalten ist zudem ein Fahrspur-Assistent. Weitere 714 Euro bescheren dem Q50 Voll-LED-Scheinwerfer. Beim Thema Sicherheit haben sich die Infiniti-Ingenieure so richtig ins Zeug gelegt und dem Q50 alles mitgegeben, was gut und teuer ist. Interessant ist das so genannte Safety-Shield-Paket mit autonomer Bremsfunktion, Heckaufprall-Schutz, Spurverlassenswarnung, aktivem Tempomat sowie Totwinkel-Alarm. Beim Heck-Crash-Verhinderer handelt es sich um Detektoren für Querverkehr beim rückwärtigen Rangieren. Neben akustischen Warnsignalen erhöht das System den Fahrpedal-Widerstand und tätigt einen Bremseingriff, falls man trotz fließenden Verkehrs weiterfahren möchte. Das gesamte Paket darf mit 2.184 Euro als fair eingepreist durchgehen. Für das Navigationssystem verlangt Infiniti je nach Ausstattungslinie 2.016 Euro . Bei den höheren Varianten gibt es ausschließlich das Multimedia-Paket (2.689 Euro), das ein Bose-Soundsystem mit 14 Lautsprechern enthält. Wer es optisch ein bisschen schöner mag, bekommt ab 252 Euro netto (alle Preise netto) diverse Dekors. Das Auge reist schließlich mit.

Infiniti Q50 2.2D 7AT

Motor	*Vierzylinder-Diesel*
Hubraum in ccm	*2.143*
kW (PS) bei U/min	*125 (170)*
Nm bei U/min	*400 bei 1.600–2.800*
Schadstoffklasse	*Euro 5b+*
Antrieb/Getriebe	*7-Gang-Wandlerautom.*
Höchstgeschw. km/h	*230*
Beschleunigung 0–100/h	*8,5*
EU-Verbrauch	*4,8 l auf 100 km*
EU-Reichweite	*1.542 km*
Testverbrauch	*6,6 l auf 100 km*
CO_2-Ausstoß	*124 g/km*
Effizienzklasse	*A*
Tankinhalt	*74 l*
Zuladung	*k.A.*
Laderaumvolumen	*500 l*
Kosten	
Steuer pro Jahr	*257,50 Euro*
Typklassen HP/VK/TK	*k.A.*
Garantie	
Fahrzeug	*3 Jahre*
Rost	*12 Jahre*
Lack	*3 Jahre*
Sicherheit/Komfort	
Kopf- und Seiten-Airbags	*Serie*
autonomes Bremsen	*2.184 Euro (Paket)*
elektr. verstellb. Lenksäule	*1.260 Euro (Paket)*
aktiver Tempomat	*2.184 Euro (Paket)*
schlüsselloses Schließsystem	*1.260 Euro (Paket)*
elektr. verstellb. Sitze	*1.260 Euro (Paket)*
elektr. Schiebedach	*924 Euro*
Spurhalte-Warnung	*2.184 Euro (Paket)*
Totwinkel-Assistent	*2.184 Euro (Paket)*
adaptive Lenkung	*840 Euro*
Metallic-Lack	*689 Euro*
LED-Vollscheinwerfer, variab.	*714 Euro*
Kommunikation	
Bluetooth-Freisprechanlage	*Serie*
Bildschirm-Navigation	*ab 2.016 Euro*
Basispreis netto	
Infiniti Q50 2.2D 7AT (Automatik)	*30.705 Euro (alle Preise netto)*
Betriebskosten Schaltgetriebe	
20.000/30.000/50.000 km	*k.A.*
Betriebskosten Automatik	
20.000/30.000/50.000 km	*k.A.*
Full-Service-Leasingrate Schaltgetriebe	
20.000/30.000/50.000 km	*k.A.*
Full-Service-Leasingrate Automatik	
20.000/30.000/50.000 km	*k.A.*
Firmenfahrzeuganteil	*k.A.*
Dieselanteil	*75 %*

Bewertung

⊕
- *sparsamer Motor*
- *weich schaltende Automatik*
- *hoher Fahrkomfort*

⊖
- *wenig Individualisierung möglich*

Die ALD-Full-Service-Raten enthalten: Finanzrate, Wartung und Reparatur, Kfz-Steuer, Tankkarte und GEZ für eine Laufzeit von 36 Monaten

Kennzeichen T

Nachdem Mercedes die Limousine der C-Klasse auf die Straße gelassen hat, folgt auch prompt das T-Modell. Flottenmanagement hat sich dem smarten Lademeister angenommen und die 250er-Dieselversion einem umfangreichen Test unterzogen.

1

Mit der C-Klasse-Limousine können die Verantwortlichen rundum zufrieden sein. Doch in Deutschland, der Heimat des Automobil-Erfinders, reicht ein klassischer Mittelklasse-Viertürer längst nicht mehr aus, um gegen den Wettbewerb anzukommen. Also muss ein Kombi (Mercedes-Jargon: T-Modell) her, um die Absatzzahlen nach oben zu treiben. Den bietet die Stuttgarter bereits seit der ersten C-Klasse-Generation an – eine gute Sache vor allem für Kunden, die Variabilität an erster Stelle sehen. Mit einem maximalen Kofferraumvolumen von 1.510 Litern beispielsweise rangiert die neueste, seit diesem Herbst verfügbare Ausbaustufe (Baureihe 205) an der Spitze im Premium-Vergleich innerhalb ihres Segments. Der Schwabe bietet die Möglichkeit, feine Autokultur mit hohem Nutzwert zu verbinden. In puncto Design müssen die Kunden beim Kombi keine Abstriche machen gegenüber der Limousine. Er gefällt mit der ausdrucksstarken Front samt markantem LED-Tagfahrlicht; auch die jetzt horizontal angebrachten Rückleuchten sind nachts eindeutig identifizierbar dank speziellem Lichtdesign.

Beim Thema Komfort und Sicherheit liegt das T-Modell auf Augenhöhe mit der Limousine. Das Motorenprogramm ist ebenfalls exakt gleich – wer möchte, bekommt den Edellaster sogar als AMG-Variante mit potentem Achtzylinder. Für Flottenkunden mit strengem Blick auf das Benzinbudget indes kommt eher ein Selbstzünder infrage. Unsere Redaktion hat sich für den C 250 BlueTEC entschieden. Denn er bildet einen schönen Kompromiss zwischen Wirtschaftlichkeit und beachtlichem Leistungsvermögen. Seine üppigen 204 Pferde schöpft der immer wieder verfeinerte Vierzylinder aus lediglich 2,1 Litern Volumen – das ist nicht zuletzt der Grund für das sparsame Trinkverhalten. So gibt das Werk den gemittelten Verbrauch mit nur viereinhalb Litern an, was einem angesichts der Leistung eher mageren CO_2-Ausstoß von 117 Gramm entspricht. Doch es kommt in der Praxis nicht auf die PS-Zahl alleine an – vor allem das Drehmoment ist entscheidend. Hier punktet der 250er ebenfalls mit satten 500 Nm bereits ab niedrigen 1.600 Touren.

Beim Getriebe lässt der Hersteller dem Kunden keine Wahl und somit auch keine Qual: Es gibt schlichtweg nur den Automaten. Mit sieben Stufen und butterweicher Schaltcharakteristik passt die Wandlerlösung perfekt zum kräftigen Selbstzünder. Sie reagiert spontan auf Kickdownbefehle und macht den C auf Wunsch zum veritablen Sprinter, der sich auch mal hinter einen Sportler klemmen kann: Immerhin nennt das Werk drahtige 6,9 Sekunden bis Landstraßentempo, während die Topspeed bei 241 Sachen liegt. Beim ruhigen Dahingleiten um Richtgeschwindigkeit herum schippert der Hecktriebler mit weniger als 2.000 Umdrehungen durch die Lande und übt sich im Kraftstoffsparen. Beim Beschleunigen im großen Gang marschiert er wie an einem starken Gummiband gezogen nach vorn, so fühlt es sich an, wenn bärige Zugkraft an der Hinterachse angreift. Als immer wieder ausgemachte Mercedes-Stärke präsentieren sich auch hier einmal mehr Fahrwerk wie Lenkung. Mit frappierender Präzision lässt sich der noble Mittelklässler um die Ecken dirigieren.

Grundsätzlich gibt er eher den Gleiter, der selbst die schlimmsten Unebenheiten sanft überrollt. Mit der 1.190 Euro (netto) teuren Luftfederung zieht ein wenig Hightech in den Nutzesel ein;

2

im Menü kann der Fahrer auswählen, ob er lieber einen sportlichen oder komfortablen Einschlag möchte. Freilich bleibt die C-Klasse stets gutmütig zu ihren Passagieren und rüttelt sie niemals durch, erweist sich auf der windungsreichen Landstraße aber nicht als Spaßbremse. Darüber hinaus freut man sich immer wieder über hilfreiche Detaillösungen, die es nur bei Mercedes gibt. Eine davon ist die ebenso simple wie geniale Hold-Funktion: An der Ampel einfach das Bremspedal etwas fester durchtreten, und der Wagen wird bei eingelegter Fahrstufe arretiert. Beim Anfahren löst das System die Bremse selbstredend wieder. Wer die umfangreichen Elektronik-Features in ihrer Gänze erfassen will, muss sich naturgemäß eine Weile mit dem Menü beschäftigen, das von Generation zu Generation komplexer wird. Immerhin ist der ausladende Monitor eine Augenweide.

Der sitzt analog zur Limousine wie ein Tablet hoch oben auf der Mittelkonsole und versprüht eine stylische Note. Je nach Ausstattung verwöhnen edle Hölzer das Auge, und die Verarbeitung ist piekfein. Hochwertig wirkende Lüftungsdüsen sowie passgenau zusammengefügte Materialien hieven die Qualität der Anmu-

3

4

5

6

tung auf einen Spitzenplatz. Das gilt übrigens auch für die Art und Weise, wie die Passagiere unterkommen. Kommode Sitze machen lange Strecken zum Kinderspiel, und das Raumangebot – auch im Fond übrigens – darf als vorzüglich durchgehen. Anspruchsvolles Infotainment lässt keine Wünsche offen. Zwischen den beiden klassischen Rundskalen samt mechanischer Zeiger hockt ein TFT-Feld, das die Bordcomputer-Daten ebenso ausgeben kann wie Navigationspfeile. Die Bedienung erfolgt vielfältig mittels Drehstellern und Tasten, darüber hinaus gibt es ein berührungsempfindliches Touchpad, um der Computer-Generation gerecht zu werden.

Mindestens 38.400 Euro netto muss der Kunde für den C 250 BlueTEC als T-Modell ausgeben. Damit sind die wichtigsten Dinge abgegolten, die auch Flottenkunden interessieren: Neben der vollen Sicherheitsausrüstung, Klimaautomatik sowie Radio gibt es Bluetooth-Freisprechanlage, teilelektrisch einstellbare Sitze, USB-Anschlüsse sowie einen Tempomat frei Haus. Wer beim Budget weitgehend unabhängig ist, kann aus dem Mittelklässler einen heimlichen Oberklässler machen mit allen erdenklichen Komfort- und Sicherheitsfeatures. Da wären Dinge wie Sitzklimatisierung (1.080 Euro) oder Standheizung für 1.380 Euro. Adaptive Voll-LED-Scheinwerfer mit variabler Lichtverteilung schlagen mit 1.450 Euro zu Buche. Ein Navigationssystem ist dagegen bereits ab moderaten 500 Euro zu haben. Wer mit dem Basis-Klang nicht zufrieden ist, bekommt gegen 775 Euro ein leistungsfähiges Soundsystem. Unbedingt an Bord sollte das 2.100 Euro (alle Preise netto) kostende Assistenzpaket inklusive Fußgängererkennung in Verbindung mit autonomem Bremsen, aktiver Lenkung sowie Radartempomat. So wird aus der C-Klasse eine kleine S-Klasse.

1. Das gedeckte Blau steht dem Kombi hervorragend

2. Der High-Tech-Diesel erfüllt die Euro-6-Norm

3. Der ausladende Bildschirm wirkt stylisch

4. Da geht was rein: bis zu 1.510 Liter können an Bord

5. Viel Platz im Fond auch für lange Beine

6. Klassischer Kühlergrill: So ist die C-Klasse am schönsten

7. Markante Sicken verleihen der C-Klasse eine athletische Anmutung

7

Mercedes-Benz C 250 BlueTEC T-Modell

Motor	*Vierzylinder-Diesel*
Hubraum in ccm	*2.143*
kW (PS) bei U/min	*150 (204) bei 3.800*
Nm bei U/min	*500 bei 1.600–1.800*
Schadstoffklasse	*Euro 6*
Antrieb/Getriebe	*7-Gang-Wandlerautom.*
Höchstgeschw. km/h	*241*
Beschleunigung 0–100/h	*6,9*
EU-Verbrauch	*4,5 l auf 100 km*
EU-Reichweite	*1.466 km*
Testverbrauch	*6,3 l auf 100 km*
CO_2-Ausstoß	*117 g/km*
Effizienzklasse	*A+*
Tankinhalt	*66 l*
Zuladung	*575 kg*
Laderaumvolumen	*490–1.510 l*
Kosten	
Steuer pro Jahr	*243,5 Euro*
Typklassen HP/VK/TK	*k.A.*
Garantie	
Fahrzeug	*2 Jahre*
Rost	*30 Jahre (regelm. Service bei MB)*
Sicherheit/Komfort	
Kopf- und Seiten-Airbags	*Serie*
Sitzbelüftung vorn	*1.080 Euro*
Müdigkeitsassistent	*Serie*
aktiver Tempomat	*965 Euro*
schlüsselloses Schließsystem	*ab 650 Euro*
Standheizung	*1.380 Euro*
TV-Tuner (digital)	*990 Euro*
Spurhalte-Warnung	*780 Euro (inkl. Totwinkel-Alarm)*
Headup-Display	*990 Euro*
adaptives Luft-Fahrwerk	*1.190 Euro*
Einparkautomatik	*730 Euro*
LED-Vollscheinwerfer, variab.	*1.450 Euro*
Kommunikation	
Bluetooth-Freisprechanlage	*Serie*
Bildschirm-Navigation	*ab 500 Euro*
Basispreis netto	
Mercedes-Benz C 250 BlueTEC T-Modell	*38.400 Euro (alle Preise netto)*
Betriebskosten Schaltgetriebe	
20.000/30.000/50.000 km	*–*
Betriebskosten Automatik	
20.000/30.000/50.000 km	*630,68/751,72/958,47*
Full-Service-Leasingrate Schaltgetriebe	
20.000/30.000/50.000 km	*–*
Full-Service-Leasingrate Automatik	
20.000/30.000/50.000 km	*533,18/605,47/715,72*
Firmenfahrzeuganteil	*k.A.*
Dieselanteil	*70%*

Bewertung

⊕
- *exquisite Verarbeitungsqualität*
- *hohe Variabilität*
- *überragender Fahrkomfort*

Die ALD-Full-Service-Raten enthalten: Finanzrate, Wartung und Reparatur, Kfz-Steuer, Tankkarte und GEZ für eine Laufzeit von 36 Monaten

Einparken **oder** einpacken?

Kaum eine Erinnerung an die Befreiung ins automobile Leben ist enger mit der Angst um das Bestehen der Führerscheinprüfung verknüpft wie die des „Rückwärteinparkens". Die Übungen vorher dazu hatten schon etwas von verkehrstechnischer Folter.

Immer zum Abschluss der Fahrstunde wurde auf diesem Thema herumgeritten (-geparkt?). Schweißgebadet wurde das Lenkrad mit Blick nach hinten hektisch hin- und hergedreht, um am Ende die Nutzlosigkeit der ganzen Aktion einsehen zu müssen. Und auch hier galt die altbekannte Losung: Wiederholung ist keine Steigerung.

Gut kann ich mich an meine aufregende Fahrprüfung erinnern, bei der zuerst eine Frau auf einem Fußgängerüberweg zusammenbrach, über den ich gerade nach links abbiegen sollte. Doch Fahrlehrer und Prüfer hielten mich davon ab, zu aktiv in das Geschehen einzugreifen. Vielleicht als Entschädigung für den so entstandenen Stressfaktor wurde mein Rückwärts-Einpark-Check auf einer Straße vorgenommen, an der seitlings kein einziges Fahrzeug stand. Da man dabei überhaupt keine Anhaltspunkte zum Rangieren mehr hat, ist dies eigentlich noch viel schwieriger ... (aber ich habe trotzdem bestanden!).

Genau der Fragestellung hat sich die Wissenschaft schon vor langer Zeit sehr intensiv und vor allem mit Erfolg zugewandt. Diese als „Random Car Parking Problem" in die mathematische Fachliteratur eingegangenen Betrachtungen widmen sich der wichtigen Frage der Effizienz von Parkraumnutzung. Ausgangspunkt ist die, etwas unrealistische (oder doch nicht?), Annahme einer Flotte von Fahrzeugen mit identischen Ausmaßen, genauer: Längen. Diese parken nun nacheinander an vollkommen zufällig („random") gewählten Stellen am Straßenrand, aber parallel zur Fahrbahn (natürlich in Fahrtrichtung!). Ob dies vorwärts oder rückwärts geschieht, spielt dabei keine Rolle, Markierungen gibt es auf jeden Fall keine. Eine durchaus vorstellbare Situation, vielleicht nicht gerade in einer engen Innenstadt.

Die wesentliche Frage, die es dann zu beantworten galt, war, wieviel Parkraum schließlich am Ende ungenutzt bleibt (weil keine Lücke mehr groß genug ist), also verschwendet wird. Der ungarische Mathematiker Alfréd Rényi hat sich schon 1958 mit dem Problem befasst (und es überhaupt aufgeworfen). Konsequenterweise wurde das Ergebnis dann als „Rényi-Zahl" bekannt und diese besagt erschreckenderweise, dass lediglich knapp 75 Prozent des Parkraums beim „Zufallsparken" genutzt wird. Damit ist also jede vierte Parkmöglichkeit verplempert!

Rényi hat sich auch philosophisch betätigt und der gemeinen Welt versucht mitzuteilen, was Mathematiker eigentlich tun. So wird ihm das Zitat zugeschrieben: „Ein Mathematiker ist eine Maschine, die Kaffee in Sätze verwandelt." Nun ja, meistens stellt sich ja später heraus, dass solche Sinnsprüche gar nicht von den vermeintlichen Urhebern stammen. Anstatt „Maschine" würde das heute wohl eher „Smartphone" heißen. Und vielleicht wäre das dann ja mal ein Thema für einen spannenderen Mathematikunterricht in der Schule ...

Die Realität, gerade in engen Innenstädten, sieht nun mal ganz anders aus. Da wird jeder Zentimeter, wo denn überhaupt mal Parkraum vorgesehen ist, ausgenutzt. Und da handelt es sich dann je nach vorhandenem Platz um „Längs-, Schräg- oder Senkrechtparken". Die optimale Ausnutzung der vorhandenen Fläche findet schließlich ihren Niederschlag in den Breiten der Einstellplätze. Wie bei allen (un)wichtigen Themen gibt es hier natürlich entsprechende Verordnungen. Allerdings, das kennt man von Bauvorschriften generell, hat bei dieser Frage jedes Bundesland seine eigene Fassung. Selbst die Namen beziehungsweise deren Abkürzungen sind dann verschieden. Die Garagen- und Stellplatzverordnung heißt dann kurz GaStplVO (Niedersachsen), GaStellV (Bayern), BbgGStV (Brandenburg) oder schlicht Garagenverordnung GaVO (Baden-Württemberg).

Bei den Maßen ist man sich dann doch wieder recht einig. Bei einer Mindestlänge pro Stellplatz von 5 m hängt die Mindestbreite von der Umgebung ab: 2,30 m falls direkt links und rechts auch Parkplätze sind. Gilt dies nur für eine Seite, erhöht sich dies auf 2,40 m und bei beidseitiger Eingrenzung mit Bauten gelten 2,50 m. Behindertenparkplätze müssen übrigens eine Mindestbreite von 3,50 m aufweisen. Bei heutigen Fahrzeugbreiten stellen gerade die 2,30 m eine besondere Herausforderung dar. Und aussteigen können muss man bei 15 cm Platz auf jeder Seite ja auch noch! Bei meinem VW Käfer konnte ich früher mal ganz locker zur Beifahrerseite herüberrutschen und dort

aussteigen. Moderne Mittelkonsolen lassen dies zu einem Akt reiner Akrobatik werden.

Das führt in jedem Falle zu zusätzlichem Parksuchverkehr, denn nicht jede Parklücke ist gleich willkommen. In größeren Städten soll dieser Anteil bei fast 40 Prozent liegen! Die größeren (und teureren) Fahrzeuge werden daher gerne mal mit größerem „Sicherheitsabstand" abgestellt. Die höchsten Anforderungen stellen aber bei Weitem die Parkhäuser. Diese Grundfläche sparenden Hoch- oder Tiefbauten sind an Raum ausnutzender Effizienz kaum zu überbieten. Hier werden nicht nur die Maße für die Stellplätze optimiert (also minimiert), sondern auch die übrigen Verkehrsflächen entsprechend eng gehalten. Die Ordnungen sehen daher dort auch Mindestbreiten vor, beispielsweise 2,75 m für Zu- und Abfahrten, mindestens 2,30 m bei Zu- und Abfahrtssperren (wo halt die Schranken sind).

Für viele Menschen ist daher der „Besuch" eines Parkhauses tabu. Die klaustrophobischen Anwandlungen werden zweifelsohne noch verstärkt durch die niedrige lichte Deckenmindesthöhe von 2 m (die bei Abstellplätzen auf Hebebühnen natürlich unterschritten werden kann). Da wird nicht nur die Suche, sondern vor allem der Ein- und Ausparkvorgang häufig zu einer schweißtreibenden Angelegenheit. Häufiges Rangieren ist da die natürliche Konsequenz. Die Horrorvorstellung, der ich gerade selbst noch sehr nahe kam, ist das „Dead End". Damit ist eine Situation gemeint, in die man sich selbst hineinmanövriert hat und bei der man schließlich weder vor- noch zurückkommt, ohne irgendetwas zu touchieren. Dies kann durchaus stressmäßig noch gesteigert werden, wenn ungeduldige Zeitgenossen Zeugen dieser fahrtechnischen Notlage werden und ihrer Missbilligung unmissverständlich Ausdruck geben.

Es verwundert eigentlich, dass es noch keinen Bildband mit den schönsten „Wandschrammen" aus Parkhäusern gibt. Bei den engen Kurven hat man dann die Wahl zwischen vorne Anecken oder hinten mit einem Reifen über irgendeinen Bordstein zu fahren. Oder das Ganze erst mal rückgängig zu machen.

In Parkhäusern stehen dann auch so seltsame Anweisungen wie: „Bitte vorwärts einparken." Zuerst kommt einem der Gedanke, dass man damit den Bedenken Rechnung trägt, rückwärts einparken sei nun mal nicht jedermanns Sache und mit größerem Schadensrisiko behaftet. Durchaus richtig, aber hier geht es schlicht um den Schadstoffausstoß nach hinten. Der würde die weiße Wand beschmutzen (und auch der Zugang zum Kofferraum/zur Ladefläche wäre stark eingeschränkt). In Wohngebieten wird auch häufig Vorwärtsparken gefordert, damit der Ausstoß nicht in die offen stehenden Fenster gelangt. Gerade beim Starten und Anfahren ist dies ein Argument.

Nun ist natürlich die Frage erlaubt, ob rückwärts ausparken in den fließenden Verkehr nicht viel gefährlicher ist als rückwärts einparken. Nun ja, beides setzt die Fähigkeit voraus, überhaupt vernünftig nach hinten fahren zu können. Mittlerweile hilft uns jedoch diverse Technik bei den komplizierten Manövern. Das ist im Prinzip nichts Neues. Denn schon in den 1950er-Jahren gab es sogenannte Curb Feeler („Bordsteinfühler"). Dies waren Fühlstäbe mit 15 bis 35 cm Länge, die seitlich unten an der Karosserie angebracht waren und bei Kontakt mit festen Gegenständen ein kratzendes Geräusch erzeugten.

Heute haben wir optische und akustische Sensorik, die mit Kameras, Ultraschall- und Radarsensoren arbeitet. Die erste Einparkhilfe auf (auf Ultraschallbasis) wurde übrigens 1982 von Toyota im Corona in Japan angeboten. Den Höhepunkt bisher stellen jedoch selbstlenkende Systeme dar, die bis auf das Gasgeben den Rest alleine erledigen. Die Algorithmen zur Lenkradführung nutzen sogenannte Klot(h)oiden. Das sind schon lange bekannte Kurven (seit 1694, nach Jacob Bernoulli), die sich dadurch auszeichnen, dass die Krümmung proportional zur (bisherigen) Länge ist. Einfach gesprochen wird der Lenker beim Einparken stetig immer weiter eingedreht (und nicht nur einmal am Anfang). Dies Prinzip findet übrigens auch im Autobahnbau Anwendung, wo Kurvenradien nur langsam abnehmen (und damit „enger" werden).

Mit der ganzen Technik nimmt die Fähigkeit zum Einparken jedoch die Entwicklung, die wir an verschiedenen anderen Stellen schon eindrucksvoll erlebt haben. So führte die Verbreitung des Taschenrechners zum Verlernen des Kopfrechnens und der Einsatz von Navigationsgeräten zur geografischen Orientierungslosigkeit. Übersehen wird dann häufig leider, dass die Systeme auch mal ausfallen können und man selbst weitermachen muss. Das hieße für Rückwärtseinparken, dass der Fahrer in der Lage sein muss, seinen Kopf um 180 Grad nach hinten zu wenden (inklusive Körperdrehung). Wer das nicht mehr kann und keine helfende Elektronik an Bord hat, bedient sich üblicherweise des Rückspiegels. Eine gefährliche Variante, wie ich als Opfer des Öfteren zu spüren bekam. Jedenfalls würde eine solche Forderung bestimmt eine harte Diskussion über die Fahrtauglichkeit zur Folge haben (aber durchaus sinnvoll sein).

Zudem haben aktuelle Fahrzeuge häufig deutlich eingeschränkte Sichtmöglichkeiten nach hinten. Die Heckscheiben werden fast zu Schlitzen und die Holme verbreitern sich massiv. Das macht die eigene Orientierung nicht einfacher. Auch ist zu hinterfragen, gerade bei Fahrzeugflotten, ob die Parkhilfe-Sensorik versicherungstechnisch überhaupt Sinn macht. Ein Unfall durch Beschädigung derselben macht diesen unverhältnismäßig teuer. Da sind mehr Unfälle mit geringerem Schaden vielleicht günstiger. Eine belastbare Studie dazu gibt es bisher (leider) nicht.

Überhaupt sind diese „kleinen" Unfälle, öfters gepaart mit Fahrerflucht, ein großer Posten bei den Versicherungen. Man geht von einem Anteil von 40 bis 45 Prozent der Schäden bei niedriger Geschwindigkeit aus. Und dabei dominiert das Rückwärtsfahren mit dreiviertel Anteil markant.

Der gemeine Autofahrer, der noch selbst Hand anlegt, profitiert von anderer Technik ganz deutlich: der Servolenkung. Sie ermöglicht der Spezies der „Einhandlenker" (Vorsicht, eigentlich verboten!), mit flotten Bewegungen schnelle, zielgerichtete Richtungswechsel herbeizuführen. Was schließlich die unterschiedlichen Fähigkeiten von Männern und Frauen angeht, so ist darauf schon in der letzten Kolumne (Flottenmanagement 5/2014) eingegangen worden.

Die extremsten Parkbedingungen findet man jedoch auf Fähren. Durch Einweiser wird da jede Menge optimiert. Sogar beim „Einchecken" wird geprüft, ob die bei der Onlinebuchung angegebene Länge des Fahrzeugs auch wirklich stimmt (danach richtet sich der Preis). Da wird nicht auf 5 m Länge für einen Stellplatz geachtet (Heckklappe geht nicht mehr auf, wohinter der Hund sitzt), seitlich geht auch kaum was und Beschädigungen durch urlaubsbeschwingte Fahrzeugnachbarn sind vorprogrammiert.

Das Auto steht zwar statistisch gesehen 23 Stunden am Tag still. Es in den Ruhezustand zu bekommen und wieder aufzuwecken, ist häufig eben schwierig. Da ermutigt dann die Vorstellung, dass wir in nicht allzu ferner Zukunft Fahrzeuge haben werden, die dies komplett alleine erledigen, also ohne uns. Doch wir müssen uns dann Sorgen machen, mit wem sie sich auf dem Parkplatz treffen ...

Autor

***Professor Dr. Michael Schreckenberg**, geboren 1956 in Düsseldorf, studierte Theoretische Physik an der Universität zu Köln, an der er 1985 in Statistischer Physik promovierte. 1994 wechselte er zur Universität Duisburg-Essen, wo er 1997 die erste deutsche Professur für Physik von Transport und Verkehr erhielt. Seit mehr als 15 Jahren arbeitet er an der Modellierung, Simulation und Optimierung von Transportsystemen in großen Netzwerken, besonders im Straßenverkehr, und dem Einfluss von menschlichem Verhalten darauf.*

Seine aktuellen Aktivitäten umfassen Onlineverkehrsprognosen für das Autobahnnetzwerk von Nordrhein-Westfalen, die Reaktion von Autofahrern auf Verkehrsinformationen und die Analyse von Menschenmengen bei Evakuierungen.

Wer den Schaden hat, ...

Kompetenzen des eigenen Unternehmens aus der Hand geben, weitere Dienstleistungen in Anspruch nehmen und sich von einem externen Schadenmanager „abhängig“ machen? Dieser Dreiklang löst bei manchem Fuhrparkverantwortlichen auf den ersten Blick oft Unbehagen aus. Bei einem zweiten und vertieften Blick auf herrschende Angebote ist der Dreiklang jedoch ein gänzlich anderer: reduzierte Kosten, schlankere Strukturen sowie kundenorientiertes Arbeiten.

Die Abgabe der Schadenregulierung bietet vielfältige Vorteile – finanzieller und ideeller Natur. Das Abgeben von Kompetenzen bedeutet keineswegs die Steigerung der eigenen Kosten durch Inanspruchnahme von Dienstleistungen, sondern unter dem berühmten Strich wirkt sich das Outsourcing positiv auf die firmeneigene Kostenstruktur des Fuhrparks aus. Dies ergibt sich nicht nur aus der Reparatur der Fahrzeuge in zertifizierten Karosseriewerkstätten, die bei gleichbleibender Leistung und Qualität eine kostengünstigere Leistung erbringen, zusätzlich wird eine Prüfung der Kostenvoranschläge auf Kausalität und Plausibilität durchgeführt, somit entstehen keine ungerechtfertigten Kosten.

Weiterhin garantiert die Inanspruchnahme von Dienstleistungen externer Schadenregulierer eigene schlanke Strukturen und transparente Prozesse. Hiermit verbunden ist nicht nur die Reduzierung der eigenen Personalressourcen bei der Abwicklung von Unfallschäden, sondern auch die zielführende Bündelung aller hiermit verbundenen Prozesse in einer Hand: die Aufnahme des Schadens, die Steuerung der notwendigen Reparaturprozesse und eine eventuelle Regressierung und Regulierung bei der gegnerischen Versicherung. Bei sämtlichen Rückfragen oder Problemstellungen ist somit der externe Schadenmanager alleiniger Ansprechpartner für den Fuhrparkverantwortlichen.

Durch eine eigene flexible Unternehmensstruktur ist es möglich, sich auf die Ansprüche und Bedürfnisse des Fuhrparks und des Fahrzeugnutzers individuell einzustellen.

Eine ebenfalls eingesetzte Fuhrpark- und Schadensoftware bietet allen am Schaden Beteiligten jegliche Möglichkeit der Kommunikation und Information.

So kann zum Beispiel je nach Berechtigungsstufe der Fahrer seinen Schadenbericht online ausfüllen und einstellen, der Fuhrparkmanager hat jederzeit Zugriff auf die webbasierteSchadenakte und kann den aktuellen Status der Reparatur verfolgen oder das Gutachten einsehen. Zusätzlich kann der Berechtigte individuell zusammengestellte Reportingdaten erstellen und weiterverarbeiten. Alle am Schaden Beteiligten sollten über Schnittstellen verbunden sein. So können zum Beispiel die Ersatzteile, das Gutachten, der Mietwagen und so weiter online direkt aus dem System abgerufen werden, was einen enormen Vorteil an Zeit und Transparenz darstellt.

Der deutlichste Faktor zur Kostenminderung ist die Vermeidung und Reduzierung von Schadenereignissen, was jedoch aus den unterschiedlichen Gründen oder Gegebenheiten nicht immer realisierbar ist. Hierzu analysiert und berät der Schadenmanager gründlich in Gesprächen mit den Fuhrparkverantwortlichen die Möglichkeiten, die das Unternehmen gegenüber seinem Dienstwagennutzer als umsetzbar erachtet, und erstellt gemäß dem Ergebnis Vorschläge, die dann nach Genehmigung und in Absprache zusammen mit der Fuhrparkleitung umgesetzt werden. Maßnahmen, die durchaus den Nutzer finanziell berühren – positiv sowie aber auch negativ.

Fazit: Die Abgabe von Aufgabengebieten an einen externen Schadenmanager ist somit keineswegs ein risikoreiches Experiment, sondern bietet Möglichkeiten zur Optimierung und Flexibilisierung eigener Strukturen.

Rainer Hansen,
Geschäftsführer Consense GmbH

Flotten management

IMPRESSUM

Herausgeber, Verlag und Redaktion:

FLOTTE MEDIEN
Flotte Medien GmbH
Theaterstraße 22, 53111 Bonn
Telefon: 0228/28 62 94-10
Fax: 0228/28 62 94-29
E-Mail: post@flotte.de
Internet: www.flotte.de

Geschäftsführer: Bernd Franke, Dipl.-Kfm.

Chefredakteur: Ralph Wuttke (V.i.S.d.P.)
E-Mail: rw@flotte.de

Redaktionsbeirat: Wolfgang Bock, Klaus Bockius, Stephan Faut, Egon Fortnagel, Claus-Peter Gotta, Thomas Herbstritt, Peter Insam, Burkhardt Langen, Andreas Nickel, Dieter Prohaska, Christian Scholz, Sven Schulze, Bernd Wickel

Redaktion:
Steven Bohg, Sebastian Heuft, Simon Pfost, Julia Rose, Patrick Broich, Christian Löffler
E-Mail: post@flotte.de

Layout:
Lisa Görner, E-Mail: lg@flotte.de

Schlusskorrektur:
Christina A. Sieger

Mitarbeiter dieser Ausgabe:
Natalia Ermakova, Lutz Fischer, Prof. Dr. Michael Schreckenberg

Fotos: Patrick Broich, Steven Bohg, Lizzy Geble, Sebastian Heuft, Simon Pfost; alswart, anyaberkut, B. Wylezich, benjaminnolte, Brian Jackson, Dan Race, gfdunt, Igor Mojzes, Kumbabali, Minerva Studio, PhotographyByMK, Silroby, Syda Productions, Warakorn/fotolia.com

Anzeigen:
Bernd Franke (Leitung)
Telefon: 0228/28 62 94-11, E-Mail: bf@flotte.de

Sven Thielmann
Telefon: 0228/28 62 94-12, E-Mail: st@flotte.de

Sekretariat und Leserservice:
Nathalie Anhäuser
E-Mail: na@flotte.de

IVW geprüft

Druckauflage: 31.700 Exemplare

Erscheinungsweise:
Flottenmanagement erscheint 6 x jährlich
Bezugspreise 2015: Einzelheft 4,– Euro
Inland jährlich 20,– Euro (inkl. MwSt.)
Auslandspreise auf Anfrage

Für unverlangt eingesandte Manuskripte und Fotos wird keine Haftung übernommen. Sie werden nur zurückgesandt, wenn Porto beigefügt ist. Beiträge, die mit Namen gekennzeichnet sind, stellen nicht unbedingt die Meinung der Redaktion dar. Alle Rechte, soweit nicht anders gekennzeichnet, liegen beim Verlag. Eine Verwertung ist nur im Rahmen der gesetzlich zugelassenen Fälle möglich, eine weitere Verwertung ohne Einwilligung ist strafbar. Alle Rechte vorbehalten. © by Flotte Medien GmbH, Bonn. Gerichtsstand ist Bonn.

GKK

Ihre Vorteile mit GKK GO L D:

- **Individuelle Produktgestaltung**
- **Aktives Laufzeitmanagement**
- **Echtzeitüberwachung Ihrer Aufträge**
- **Qualitätsgesicherte Gutachten**
- **Attraktive Produktpreise**
- **Maßgeschneiderte Schnittstellen**

GKK Gutachtenzentrale GmbH
Ihr Ansprechpartner
Marius Klosa

Telefon 0211.687806-30
Mobil 0170.5628200
marius.klosa@gkk.eu

Wir wünschen unseren Geschäftspartnern, Branchen-kollegen und Lesern des „Flottenmanagement“ ein frohes Weihnachtsfest und einen guten Start ins neue Jahr.

MASERATI

CORPORATE SALES

FÜR JENE, DIE HÖCHSTE BELOHNUNG VERDIENEN

MASERATI QUATTROPORTE UND GHIBLI

Leistungsträger sind kompromisslose Menschen, deren Automobile ihren Status und Erfolg widerspiegeln. Maserati geht nun auf diese Bedürfnisse mit dem Quattroporte und dem Ghibli ein, zwei Ikonen des italienischen Designs und von höchster Handwerkskunst. V6- und V8-Benzinmotoren sowie ein neues V6-Dieselaggregat stehen als Antriebe für das Spitzenmodell Quattroporte zur Verfügung, das der Inbegriff einer Luxuslimousine ist. Der atemberaubende Ghibli ist mit zwei V6-Twin-Turbo-Benzin-Motoren und einem 3,0-Liter-V6-Diesel-Triebwerk erhältlich, das 202 kW (275 PS) leistet und eine CO_2-Emission von lediglich 158 g/km aufweist. Quattroporte und Ghibli: Zwei kraftvolle neue Flottenlösungen von Maserati.

Der Maserati Ghibli startet bei 54.940 Euro zzgl. MwSt., der Quattroporte bei 79.700 Euro zzgl. MwSt. Für weitere Informationen oder zur Kontaktaufnahme senden Sie bitte eine E-Mail an corporate.sales@maserati.com

Kraftstoffverbrauch: kombiniert 11,8–5,9 l/100 km - CO_2-Emission: kombiniert 274–158 g/km - Effizienzklasse G–B